

把妹达人圣经

作者：尼尔

作者序

我们在这里干嘛？

我原本不想写这本书。

其实，我以为我绝对不会写这本书。

我写这本书跟你拿起来阅读一样不好意思。没关系，这表示我们是同一挂的。

容我告诉你为什么我觉得很糗，你也觉得很糗，然后进一步理清我们困在这里是有原因的。

我的青少年到二十几岁时期多半很寂寞、绝望而且天真得悲哀，眼睁睁看着女人迷上一些我无法苟同的家伙，我却只能呆坐一旁。

两年空窗期之后，我陷入两性关系的低潮，我真的开始上网找外籍新娘交友网——俄国、中南美洲、亚洲的，甚至还把我觉得可以学着相处的女孩们做上记号。我认为没有别的办法了。

但是我发生了震撼教育般的体验，一个改变人生轨迹的关键时刻之一。我在网络上发现了一个秘密社团，号称当代最强泡学达人的英雄好汉在此分享从全球夜店、街上与床上学到的心得、故事与战术。

狗急跳墙，我隐瞒身份敲开了那个世界的大门。我拜倒在其中的大师脚下，我认为他们握有让我摆脱挫折、恐惧跟惶恐牢笼的钥匙。

他们没有什么仙丹妙药？但我仍然很珍惜这趟冒险之旅。因为它教会了我自己无法领悟的事：钥匙一直在我身上，我只是不知道放在哪里、如何使用。

我撰写这些年的回忆录——《泡学达人》（**The Game**）的时候，以为再也不会写到这个题目了。虽然我无意间成为把妹社群的一流高手，但我想要优雅地离开，我宁可扮演人生的学生而非教授。我写作不是为了教学，而是因为喜欢讲故事。

不过这本书不是故事，至少不是字面上的恋义。这是一本工具书，故事不是由我来写，而是由你来演出。

这本型男生活改造计划不是用来阅读的，而是用来实际操作的。无论你的经验深浅，无论你有什么优缺点，无论你是处男或情圣，舞台已经布置好等你全力演出。

现代的减肥与健身产业提供了成千上百种课程来帮你达成健康的目标，女性的自我成长产业也很庞大又完备。谈话性节目、女性杂志的文章、《欲望城市》的角色与数不清的书籍跟相关行业的存在，几乎都只是为了协助女人面临各种人生的挑战。

但是，男人所面对的环境非常不同。男性的性欲是社会普通认可的，从《**MAXIM**》杂志、贩卖美好生活的广告广告牌到**970**亿美元商机的色情产业。无论走到哪里，男人都看得到他们应该欲求的女性形象，但是却很少有具体的忠告能帮男人学习吸引这些女人、想清楚自己的定位、改善生活方式与社交技巧。有鉴于我们的社交技巧决定了人生的走向——工作、朋友、家庭、子女、幸福——这个领域绝不容忽视。

所以，虽然我写《泡学达人》时并无此意图，我还是利用闲暇时间做了点事，帮助出书后靠**EMAIL**、电话与信件找上我的那些情路坎坷的男士。我指点受挫的青少年、三十几岁的处男、刚离婚的商人甚至是摇滚歌星和亿万富翁。但是我帮助越多人，从世界各角落涌入的求

助信件越多。从几百封变成几千封几万封几十万封。这些人多半不是混蛋或人渣，而是好人——就是女人总说自己在寻找，但是却从不受他们吸引的那种人。

所以我决定挺身而出，你现在手上拿的这本书就是成果。

这是一本简单易学的指南，传授你接近并吸引优质女人的基本功，虽然课程的设计是为了拯救最无可救药的拙男，但是已经对女人颇有把握的男人也相当受用，

这套课程的背后并没有什么伟大的方法，系统或哲理，只是最快、最有效的东西罢了。我花了四年收集这些知识，并亲身实验，然后在此与你分享，书中提供的材料，已经让一万三千多位不同年龄、国籍与背景的男士都测试过了。

结果是，为期一个月的实践计划，的确可以有效改善你的个人魅力、社交与搭讪技巧。

我称之为『型男生活：30天改造计划』，因为这是我对你的保证：三十天内学会游戏。

我并不太想这么做，因为上面那句话听起来好像我是《泡学达人》中的角色或心灵成长书籍封面上傻笑的作者。

但是，如果这样能帮到你，一切都值得了。

现在，就来展开你的故事吧！

如何玩游戏

忘掉你所知道关于约会的一切。

如果你在看这本书，是因为你的人生有些事不对劲。这只能用一个方法来搞定：把它一片片拆开来重组，这样你才可以确定每个零件都发挥最大的效能，而且零失误。

所以如果你没胆接近你心仪的女人，如果你是处男，如果你没真正交过女朋友，如果你很害羞，如果你正从分手或离婚的痛苦中复原，如果你饥渴很久了，如果你厌倦看别人独占好康，如果你想吸引优质女人，或如果你跟女人相处的技巧还不够好，欢迎加入《型男生活：30天改造计划》。

这计划相当简单：**30**天内敲定一次约会。

在过程中，无论你的体验程度如何，都会举到技巧、信心与知识，让你随时认识并吸引几乎任何女人。

我要你精通人生的这个领域，为了确保你学会，我会沿路拉你的手带你走过每一步。

我为何要这么做？因为如同《泡学达人》所述，从孤家寡人到太抢手到拿捏得刚刚好，反覆调整我的转变之后。我研发出一套把好几年的学习浓缩成一个月的捷径。不只对我有效，对几千个弟兄们都有效，我让他们成功搞定女人，也搞定更大的游戏：人生。

课程说明

■目标：三十天内搞定一次约会。

■谁能玩：任何希望改善异性关系的人。

■成本：购买本书的费用，以及多方尝试新事物的行动力。

■报酬：优质女人作伴，让同伴羡慕，享受配得上你的生活方式。

■怎么玩：包括三十天的演练。每天至少拨出一小时——不一定要每天连贯——执行我安排的任务，阅读补充材料。

课程纲要

指令很简单：每天早上一醒来立刻查阅当天的任务，可能是研究教材，回答问题、自我改善的活动，或出门去现场练习接近女人。一开始都是小**case**，难度会随着进度逐渐提升。请把它当作社交生活的健身计划。

如果你想获得最大效果——让亲友立刻发现你脱胎换骨——最好按照本书的编排次序完成任务。不要事先全部读完，因为某些练习可能太简单，或不符你的个性，但每项新练习都是以前一项为基础，照做就是了。

某些任务会要求你读特定的书籍和文章，在每天任务细项后面的补充简报会有介绍。进行任何相关现场作业前一定先要读过简报。其余需要的东西就是随身携带的纸笔，在少数任务中，镜子，可上网的计算机、手机与录音笔也会很有用。你也可以写成日记。

你不必花钱跟人竞争。但每天得拨点时间做些小事，以便长期改变你的生活，这些任务都不会花超过你一个小时，即使你兼三份差，应该还是做得到。遇到困难时，你必须省下从远处垂涎女人的精力与时间（耗在男性杂志、电视与挂网），而是去学习把她们带进真实生活的方法。

课程的设计是让你可以独立完成，但如果你需要同伴的加油打气，在www.Sm/challenge网站上有讨论区，你可以把疑难杂症、经历与成功纪录都贴上来，我跟旗下受过训的教练团和其他学员都会帮你。此

外，你也能看到某些演练与方法的影音范例，这些补充教材都是免费的。

如何在游戏中获胜

从第一天到第三十天的任何时间，你得到约会的话就获胜了。

约会的定义是跟刚认识的女人约定第二次见面。

例如你在酒吧接近一个女人，交换电话号码，两天后再跟她碰面喝咖啡，那就是约会。

如果你在大卖场跟女人讲话，安排当晚在酒吧见面，她特地为了见你而赴约，即使没有交换电话号码，那也算是约会。

基本上，你接近女人而她同意在稍后时间或日期见你并且赴约，就构成约会的条件。

一旦敲定约会，请把你的名字填入我们网站的赢家栏，分享你的故事。如果你在期满之前获胜，也可以继续进行课程，执行剩下的每日任务。这样会更加提升你的自信与技巧。

当你准备好接受第一个任务，翻开下一页，《型男生活：**30**天改造计划》就开始了。

放松心情，全力以赴吧！

第一章 第一天~第五天

第一天

任务 1：自我评估

减肥计划必须在第一天量体重，理财计划必须列出资产负债表。为了改善社交生活，你需要社交上的自我评估。

你的第一个任务是写出下列问题的答案。不要担心别人会如何看待你的答案，你的目标是尽量对自己诚实。

- 1、写下你认为别人怎么看待你的一两个句子。
- 2、写下你希望别人怎么看待你的一两个句子。
- 3、列出你自己希望改变的三种行为或个性。
4. 列出你自己希望建立的三种行为或个性。

任务 2：阅读，然后消除成见

进行第一次现场作业之前，你必须消除关于跟女人互动的任何负面想法。你的下一个任务是阅读《摆脱自我束缚》这篇文章，就在下一页。

任务 3：闲聊任务

今天的第一项现场作业：跟五个陌生人闲聊。

无论男女老幼，态度是否友好都不重要。陌生人可以是街上的生意人、在超市排队结帐的欧巴桑、餐厅的女服务生或流浪汉。

目标只是开启对话而已，唯一意图就是用问题或搞笑填补沉默。即使只是有一搭没一搭也无妨。如果想不出什么闲聊话题，出门前先看看新闻标题吧。话题可以包括：

■天气：“今天天气真好，可惜我们被困在这里。”

■运动：“你昨晚看了某场比赛没有？我真不敢相信。”

■时事：“你有没有听说_____？他们接下来想干嘛？”

■娱乐：“你有没有看过_____的新片？不知道好不好看。”

记住，答案不重要，无论获得的回应是长篇大论或闷哼一声，开口跟陌生人讲话就算完成任务。

第一天“简报”摆脱自我束缚

关于认识女人这档事，我最大的敌人就是自己。

我曾经认为自己（才**168**公分高、瘦弱、大鼻子又秃头）绝对无法跟外面那些挺拔的帅哥竞争。我很不快乐，甚至考虑动整形手术。但我开始在街上、酒吧、夜店、咖啡馆接近女人之后，发现外貌没有我以前想的那么重要，只要仪容整洁，吸引任何人都得靠合宜的个性。

被媒体封为世上最强的泡学达人是个暧昧的成就，但我学到一件事，不需要改变外貌。我没问题，事实上，我还比高大、强壮、帅气的男模占优势，因为我比较没有威胁性，不会让人产生戒心。到头来，我的问题不是出在长相，而是对于自己长相的成见。

所谓成见（**limiting belief**）就是你对自己、他人和世界的认知——虽然未必正确，但光这么想就足以妨碍你的体验与成就。当你告诉自己『做不到』人类极限范围内的任何事，这就是成见。

要抛开成见很简单：自问“我是否曾经……”然后填入你的成见。例如，你自认在美女身边会感到不自在，扪心自问“我是否曾经在美女身边感觉很自在？”只要一个例子，你就破除了成见。

无论有没有察觉，几乎每个人都有一些成见。所以在我把你丢到街上跟陌生人讲话之前，我们先来破除一些关于约会最常见的成见。

若我跟她说话，她会不用我，或者更糟，口出恶言侮辱我。

事实：听了可别吓到，其实越不敢接近女人的人，越不可能被粗鲁地拒绝。

为什么？因为除非受到威胁，大多数人所受的教养都是对人要有礼貌。而害羞的家伙不太可能威胁别人，最糟的情况，顶多是她客气地告诉你她正在谈私事，或逃到厕所去。在脑中不断想象负面情境对你的心理健康有害，还不如赶快滚出门去开始接近女人，你会发现，你想象的大多数惨状根本不会发生。

大家都在看我、评断我或嘲笑我。

事实：只对了一半。别人可能注意你，但未必在评断你——他们多半忙着担心别人怎么评断他。一旦认清大家都跟你一样——他们也在寻求别人的认同——在社交上就会勇往直前。

况且，当旁人看到你接近某个女人或团体。会假设你本来就认识这些人，那就假装你认识吧，这样会缓和你对旁人观感的忧虑，也会让你的接近更有效。

男人不坏，女人不爱。

事实：这是两性关系最古老的迷思之一，幸好这不是真的。约会的二分法不是好人坏人或好小子坏小子，只有弱者跟强者之分罢了。女人会被有能力的男人吸引——未必是身强体壮，但要能让她有安全感。所以如果你是好人，可以继续当好人？但也必须有担当。

你必须了解好人的意义。大多数自称『好好先生』的人只是行为良好，因为他们希望别人喜欢他们，不希望惹人厌，如果你是这种人，放下你的假面具，别把畏缩、心智软弱与好人混为一谈。

我不帅、没钱又没名气，不够格跟美女为伍。

事实：很多摇滚明星或富豪跟你同样对女人没辙。我指点过很多这种人，所以我很清楚，金钱、外貌与名气或许可以有所帮助？但并非必要。幸好对男人而言，长相远不如表达自我的方式重要，你只需要保持仪容整洁，穿着打扮能传达出迷人的个性就行了。在名利方面，光是展现追求名利的意愿与能力就同样有力了。许多女人就像星探一样，会被有目标、有潜力的男人吸引。在接下来十天，我们要磨练你的外貌、目标与个性。

这女孩独一无二.....

事实：天涯何处无芳草。如果你为某个女人神魂颠倒，但她对你并没有同样的感觉，或根本不认识你，那么这就不是爱情，而是迷恋。这可能会把她吓跑。为了你自己跟她好。最好出门尽量跟女人互动，直到你了解世上还有很多选择，其中某些人甚至能看出你的价值，回应你的情感。

某些人天生有女人缘，某些人天生就是没有，而且无药可救。

事实：幸好还有第三种人：懂得学习的人，就是我。一旦搞懂吸引力的运作方式，成功接近过几次之后，你也可以像我一样。你目前遭遇的问题不在于你的本质，而是言行跟表达自我的方式。只要有正确的知识跟些许练习，这些问题都可以轻易解决，如果你按照改造计划的课程？甚至可能变得比你一向羡慕的天生好手更强。

我只需要“做我自己”，迟早会认识喜欢我的真命天女。

事实：除非你了解自己的优势为何、如何成功展现优点，这句话才成立，否则这句话常被当作不求改进的借口。大多数人表达的自我未必是真正的自我，这是多年恶习跟畏缩的行为交织而成，我们真正的自我埋藏在不安全感跟禁忌之下，所以别只是做你自己，要努力发掘并持续呈现你最好的一面。

想知道女人要什么，直接问就好了。

事实：有时候是这样，但不是绝对。直到我开始尝试看似违反直觉的行为，我才发现进戏的关键原理：女人常常口是心非。而且，女人期待的东西可能是在谈恋爱的时候，但在求爱阶段未必能吸引她们。话说回来，大多数女人会提供你吸引她们所需的信息，但你必须解读出她话里的弦外之音。

如果我接近女人，她会知道我想把她，认为我很逊。

事实：只对了一部分——当男人手段拙劣的时候，女人才会这么想，原因包括：让她们不自在、吓到她们、似乎别有企图的男人。把妹的最大败笔就是在她被吸引之前就去搭讪，大多数男人所谓的技巧都是这样，但如果你遵照每日任务，就可以避免这个错误。几乎没有女人会讨厌亲切、风趣、诚恳、有趣、可爱、令人舒适，又不会一直烦她的人。

女人不像男人满脑子性爱，她们比较喜欢谈情说爱。

事实：如果你相信，显然你跟女人相处的时间还不够多？有些事可以帮你打破迷思：女人（不是男人）拥有专为性快感存在的器官——神经末梢数量比男性阴茎多两倍的阴蒂，女人（不是男人）的高潮可以持续好几分钟，男人高潮一次之后就软掉了，女人却可以多重高潮，而且有不同种类：阴蒂，阴道，复合式、全身与幻想（psycholagnic）的高潮。

简单地说，美妙的性爱会让女人比男人更爽，所以她们跟男人一样满脑子性爱，不是很合理吗？

第二天

任务 1：设定目标

恭喜，你通过了第一天。

不管你是否确立了人生目标或还搞不清楚，今天的第一个练习会帮你设定目标与追求成功的心态。

连锁百货创办人潘尼（J.C.Penney）说过：“有志向的售货员，我能让他创造历史。没有志向的，就只能当个售货员。”

你的任务是读完下列问题，仔细思考，写下你的个人使命，尽量写得明确与远大（范例包括组乐团、买房子、拍电影、创业、当总裁等等）。

1. 你想达成哪三项成就让自己更快乐？

2. 这些成就为什么会让你更快乐？

3. 你的个人使命是什么？

我要当上 （填入你的角色，最多四字）

我会 （填入你想要的名声，最多四字）

我将在 天/周/年之内达成 （填入数字）

4. 列举三个完成使命的特定结果（例如，“我将赚到二十万美元”、“我将减去十公斤”或“我将获得得五项奥斯卡奖”）

■我将

■我将

■我将

5. 现在你为何全心全意追求个人使命？

因为如果现在不做，我会在未来几年继续吃苦，而且.....

■我的 会减少／恶化／失败

■我的 会减少／恶化／失败

■我的 会减少／恶化／失败

但如果现在就做？我会在未来几年很愉快，而且.....

■我的 会增加／改善／实现

■我的 会增加／改善／实现

■我的 会增加／改善／实现

任务 2：看着对方的眼睛

你今天的现场作业是出门找五个陌生人闲聊。

不过这次你要多做一件事：看着每个人的眼睛，在下列空格记下他们的眼珠颜色？

1 .

2 .

3 .

4 .

5 .

第一次的闲聊练习是要培养你不怕跟任何人讲话的能力。这次练习看着对方的眼睛（小心不要盯太久），不仅会提高回应机率，也会拉近跟他们的距离。

如果你想进一步培养这种重要但含蓄的技巧，还有个附加练习：不出声也不做手势，只靠眼神的接触，试着用眼神叫计程车，吸引酒保注意或叫餐厅服务生过来。

任务 3：明日提示

明天一醒来就要阅读作业说明，不要先去洗澡、刮胡子或开电脑。

第三天

任务 1：回归原始人生活

下一个任务可能让你有点别扭，原因明天再说明。不过今天：

？别洗澡

?别刮胡子

可能根本没人会发现——大多数人只忙着担心自己的外表。如果他们发现了，就说你正在跟人打赌或参加除臭剂厂商的研究计划。

任务 2：说话有自信

我刚学习游戏的时候，不太容易认识新朋友，因为我讲话太快、太小声，而且大舌头。在吵闹的夜店里，这样根本不可能认识女人。所以我找了一位叫**Arthur Joseph**的正音老师。

『你的声音就是你的身分，』他说？『透露出你的本质、自我观感与信念。』

所以今天我们要加强你的声音。

人们有五种常犯的口语错误。这些错误跟解决办法都列在**DAY 3**的简报中。你的任务是读这篇文章然后至少做三项练习，即使你觉得没必要，效果仍然会让你大吃一惊。

任务 3：推荐好电影

今天的现场作业是家里蹲，只会用到你的声音。

你的任务是随便拨打一个市内电话，对方接听后，试着请对方推荐一部好电影。就这样。

重点不是跟更多陌生人讲话，而是在不让对方别扭的情况下，改变互动的方向。

这个技巧会帮你掌控现实生活中的对话，让它导向你想要的结果。

来点提示：

不要随便拨号码，先查阅电话簿再从中随机选择，或把你家电话号码的后四码，随意换成别的号码。

以下是我自己演练的范本：

“喂，请问玛莉在吗？没这个人？呃，我想请教另一件事，”这里不要停下来给对方拒绝的机会。“今晚我想去看电影，不知道你能不能推荐一部最近的好电影？”

这是另一个有用的范本：

“喂？是电影台吗？不是？呃，那你能不能推论一部值得看的电影？最近有什么好片？”

如果对方犹豫或问你是不是在开玩笑，就说你是认真的。你可以在对方犹豫时说出关键字『因为』，编个理由，多么不合理都无妨（例如『不，我是认真的。因为我赶时间。』），用心理压力影响别人接受意料之外的行为。

一旦获得三个人的推荐，今天的任务就算顺利完成。

第三天 简报．口语训练

在几位正音老师协助下，我整理出五项练习，用来改正口语缺陷，并呈现出自己最有自信的声音。

开始之前，你需要：

- 镜子？最好是全身镜。
- 录音机或附有麦克风的电脑。
- 可以大声讲话的开阔空间。

基础训练

好口才跟坏口才的区别在两个因素：呼吸与姿势。

讲话前深呼吸让肺里充满空气，声音会更有力量。为了确保你做对，深呼吸看看，如果胸部扩张，表示你的呼吸太浅。检查方法是把你的手放在胃部，每次吸气时有隆起就对了，这就叫腹式呼吸。

姿势不良会限制你的横隔膜与呼吸，大幅削弱你讲话的力量。讲话时要确保上半身保持正直。必要的话，想像有条线从你的脊椎末端延伸到头顶，把它拉紧。但别太紧张，身体保持舒适放松。

问题：声音太低或太软

对策：找个开放的空间，室内外不限。带著录音机，一个信得过的好友，或两者都带。

跟你的录音机或朋友相隔三大步的距离。

用腹式呼吸，憋住，慢慢吐气。重复两遍，然后再吸气一次，吐气时用平常的音量说：“我可以不用喊叫就让别人听见。”

回去听录音机，或问朋友你听起来如何。

回到相同位置复诵相同台词，这次不要面向录音机或朋友，瞄准他上方二到三公尺的地方发声。想像你的声音像橄榄球一样经抛物线射门得分。然后检查结果以便改进。

再多跨三大步，同样复诵：“我可以不用喊叫就让别人听见。”试着稍微提高你的音量，不要喊叫或改变音调。

再跨出三大步。记得用高抛物线发出声音，越过听者。然后听录音（或朋友的反应），检讨你的声音投射方式。看看你能站到多远，而且不用喊叫就让人清楚听见。一直练习到你可以轻松地大声说话而且不改变音调为止。在过程中，你会发现你的发音越来越清楚了。

如果你一辈子都习惯小声讲话，很可能你脑中听见的音量并不是别人接收的音量，如果你平常都用五分力气说话，现在开始增加到七分。别担心讲话太大声，反而你的朋友可能会称赞你讲话越来越清楚了。

问题：讲话太快

对策：讲话太快是最常见、最致命的口语错误之一，不仅会让别人听不懂，也会给人一种你很紧张、没自信的感觉，而忽视你讲的话。

冷静缓慢的声音代表权威。

做个练习，挺身坐在录音机或麦克风前面，深呼吸，然后不要故意放慢，一口气说完这个句子：“我再也不会讲太快把所有字挤在一团因为我心里有很多想法想要全部表达我害怕如果停下来大家就不听了。”

然后听录音机看看。通常一口气讲完长句子会让发音模糊，造成某些字眼听不清楚。

现在吸气，再讲一遍。这次故意放慢速度，字与字之间留出夸张的停顿，每个字都小心发音，有需要的话就换气。

反覆练习五到十遍，逐渐加快速度，恢复正常呼吸，缩短停顿间隔，记住仍然要讲得缓慢清楚。刚开始会觉得不自然，但是要坚持下去，直到找出舒适清晰、能抓住别人注意力的讲话速度。

在镜子前再复诵这个长句子几次，直到你适应新的讲话速度。

即使你已经熟悉了这个练习，在社交场合中，讲话速度还是可能不知不觉变快。一定要随时自我监测，发现自己讲太快的时候就吸口气慢下来。

就像提高音量一样，你体内的混音器可能要花点时间适应这种步调。你可能以为会让别人无聊，其实不会。讲话太快的人常会发现，即使他们放慢到宛如龟速，还是比在场其他人讲得快。

问题：赘字太多

对策：赘字又称『大脑放屁』（**brain farts**），是自信的大敌。

无论你懂不懂什么叫大脑放屁，往下读之前先试诚这个练习：录下你跟朋友的对话。出门开身带录音机或下次打电话时录下你讲过的话。

播放录音，一字不漏地写出你说过的每个字。

看看你写了什么。有没有发现『嗯』或『呃』这类字？还有『老实说』、『像是』或『那个』？这就叫做赘字。

我们用这些无意义的字有几个理由：像留空格一样，思索接下来要讲啥，同时抓住对方注意力：又像声纳系统一样，确保别人了解或同意你说的话。

你知道这些赘字其实对别人发出什么讯号吗？是心虚。

暂停一下不会失去对方的注意力。即使你有点心虚，讲话还是要端出非常自信的样子。事实上，沟通方式比讲的内容更重要。

聆听你录下的对话十分钟。写下说过的每个赘字，大声念出来（如果纸上一片空自，那你应该立刻去应征新闻主播），念到深印在脑海为止，让你在以后讲话时提醒自己。以后请讲慢一点，小心选择措辞。

消灭赘字（与其他恶习）的秘缺一一就是自我纠正。换句话说，从今以后，讲话时注意听自己的话。如果发现赘字就停下来，更正，整句重调一遍，随身带着赘字一览表可能也有帮助，随时监控自己发言中露出心虚的迹象。

问题：音调呆板

对策：如果你讲话像个年迈的公民老师，讲故事时朋友都打瞌睡，做简报时同事都心不在焉，可能是你的音调太呆板了。

以下摘录某个童话故事，大声对着录音机念出来：

“**Leopold Elfin**有个问题：他的鼻子会发出哨子声，他改不掉。每次用鼻子呼吸，就会发出一个音符。不是老人家偶尔从鼻孔发出的闷哼，而是像交通警察吹哨子那么响亮。**Leopold**很清楚这个毛病，但他从不去看医生，他认为这是先天构造问题而非医疗问题。或许他隔膜破洞、鼻孔太窄或鼻梁歪掉才造成这个社交瑕疵。”

现在播放录音。找朋友或家人一起听，寻求比较客观的意见。

你的声音是否充满活力，能不能把听众吸进你描述的世界里？还是音调呆板，容易让听众分心？

如果是后者，请打开电视。找个你喜欢的男主持人、谐星或主播，听他讲话。注意听他语气中每个迷人的细节跟差异。注意他如何呈现内容，如何带出活力、温暖跟实时性。

接着尝试用相同的字眼，音调跟风格重复他的话。

当你觉得掌握到他一部分特质，回到先前的摘录故事，用你刚学到的技巧對著录音机再念一遍。过程中试试改变音量、音调、速度、音

色、韵律跟流畅感。试着强调不同的字，制造刻意的停顿，短化或拉长单字，用不同声音腔调来说。念个几次，只要能帮你突破局限，别怕看起来很呆。

练完之后再念一次摘录。这次想象你要为儿童录制有声书。把新旧版本比较一下，你会发现体内潜藏的说故事天份。

问题：叙述句听起来像疑问句

对策：坐下，拿出录音机，放在面前。

最后一项口语练习：想像录音机是你的朋友，这个朋友不喜欢吃鱼。你的目标是说服他今晚跟你一起吃寿司。

说完之后播放录音，仔细听，你的音调是否在每个句子的结尾高起来？

如果是，你会发现你的叙述听起来像疑问句，让你听起来好像缺乏自信。

有说服力的演说家会用斩钉截铁的语气结束他们的句子。

如果你的叙述以提高音调结束，重新录一次。这次要坚定，不要像乞求确认的疑问句，而是要能显示坚定信念的叙述句。注意口语不要转到不相干的废话跟重复的字眼，要导向明确有力的结论。一副你很清楚自己在讲什么，也相信自己说的每个字，即使你并不喜欢吃寿司。

练熟之后就搞定了。

但是，今天你能发觉并改正这五项口语错误并不表示问题永远解决。每两周重复这些练习。每当讲话时，注意自己的姿势、呼吸跟内容。

如果你发现自己退步了，立刻纠正自己。不久，你就能让女人注意听你讲话，或许还会有自己的电台脱口秀。

第四天

任务 1：好好洗个澡

一觉醒来，立刻大声播放你最爱的轻快音乐。洗澡，洗头，用香皂彻底洗净，必要的话可以洗两次。而且.....如果你有这种习惯，今天不要打手枪。

身上喷些有香味的东西——保湿液或少许古龙水。用漱口水漱口。

然后把胡子刮干净（除非你本来就留胡子），任何可能有杂毛的地方都要好好刮除——耳朵、鼻孔、脖子后面。

穿上干净合身的衣服，你看起来应该很得体。现在照照镜子，对自己说这段话：

『你很棒，大家都爱你尊敬你。你散发出领袖气质，魅力跟优雅。你鹤立鸡群，跟你说话是荣幸。你配得上全世界最好的东西，而这一切都在外面等着你。』

有必要的话多念几次——而且要大声。直到你真的感受到了。

然后记住这个感觉.....

任务 2：问专家

刚刚的任务是帮助你提升自信与肯定自我的简单仪式。出门认识女人之前，花点时间设计一套仪式给自己打打气。或许是运动、打扫、反

复自我肯定、阅读励志文章、回忆从前的成功、听你最爱的音乐、唱歌、洗澡、跳舞、找让你开心的人、或上述任意组合。

这是你开始认识潜在对象的第一天。干净整齐、信心满满地出门之后，应该尽快行动。

你的任务：请女人介绍附近有卖男装的服饰店。搭讪过三个女人而且获得一个建议，你的任务就完成了。（换句话说，如果搭讪了三个女人，却没有获得任何推荐，就要试到成功为止。）

得到推荐时，写下店名，如果她知道的话，连地址也要。把这些资料留在身边。

这里有几个重点：

- 找看似当地人而且时尚感不错的对象攀谈。

- 如果你在街上跟人讲话，不要从后面接近，这样会吓到对方。要从前方接近，或走在她们前面再转头回去，同时继续走路。如果你边走边拉大距离，作势要往别的地方去，他们会更安心。你也可以在咖啡馆、购物中心或你觉得自在的地方进行。

- 记住，女人立刻想起一家店的机率仅有三分之一，某些人遇到意外状况会呆掉。

只要她回答就好，即使只是说『我不知道』，你还是完成了搭讪。回答『多谢帮忙』（如果她不知道就说『还是谢了』）就可以离开了。或者也可以继续互动，随你决定。

祝你好运。

任务 3：抬头挺胸

早在你开口之前，女人对你已经有第一印象了。这个印象多半来自你的肢体语言。所以今天你要学会一个简单姿势——『墙壁站姿』，表现出自信的样子。

背部贴墙站好。你的脚跟、屁股与肩膀都要触及墙壁，此外，后脑勺也要贴墙，

保持这个姿势站一会儿。伸手到背后确认你的下背部跟墙壁没有离太远。如果有，收紧小腹让背后靠墙一点。

现在离开墙壁，不要改变姿势，在房里走一圈。把这个抬头挺胸的姿势牢牢记住。

再重复一次这个练习，如果可以，在整个课程期间，每天练一次。从现在起要定期检查自己的姿势，如果发现自己驼背要赶快改正。

姿势不仅是自信跟外表的关键，也与健康有关。我在m/challenge网站准备了一段教学影片。有基础的亚历山大技巧（**Alexander Technique**），能改善你的站姿、步伐、坐姿，还有说话方式跟自信。

第五天

任务 1：该打扮了

今天是打扮日，重点在你的外表。

男人讨论把妹技巧时，常觉得外表似乎是唯一无法控制的变量，或许他们认为长相是天生的。其实不然。

如同任何女人都能用瘦身、隆乳、染发来吸引注意，男人也可以变有型。就像学习开场白、惯例跟培养自信一样，你可以学着让自己变好

看。无论现在你的形象如何，如果愿意做点改变，就能变成型男。

我碰过最糟的状况——肥的、秃的、满脸痘子，还戴可乐瓶那么厚的眼镜——经过晒黑、隐形眼镜、理发、看皮肤科，健身跟换造型的大改造后，都变成好看的酷哥？充满自信与魅力。

现在轮到你了：

你的作业是阅读**DAY 5**任务简报里的仪容检置表？然后至少选一项来执行，并非所有建议都适合你，所以选一个你最弱的项目。

如果你有可靠的女性朋友，问她：『如果你要选一项来改变我的外表，会是什么？』

告诉她你会真心接受诚实、建设性的答案，当她说出来的时候绝对不要生气。

任务 2：改变装扮

改善外表必先改善打扮习惯，其次是坚持正确风格。

理想状况下，你的打扮风格要表现出你所属的社交圈：你心仪对象所属的小圈圈、团体或社群，她想参加或想探访的族群。例如，穿宽松肮脏内衣、不合身的卡其短裤的男人几乎不受任何女人团体的欢迎，但是女人至少会对身体穿洞、刺青的庞克族感到好奇。

所以，你今天的任务是征求免费的造型建议。

检视昨天现场演练的收获，选出一家评价最高的服饰店。尽量避开大型连锁店。

到店里去——最好选客人最少的时候——跟看起来最伶俐的女店员讲话。告诉她你想改变风格，请她帮你搭一套衣服。如果她要你讲清楚一点，就说你要参加高级时装秀、艺廊开幕，顶级晚宴、时尚夜店趴，或任何最适合你新形象的虚构活动。

换上新衣服，看看镜子里的自己，衣服的风格很重要，更重要的是要适合你。

如果你讨厌她选的衣服，告诉她理由，请她另搭一套，如果女店员不配合或强迫推销，就到别家店去。

如果你喜欢那套衣服又买得起，就买吧。回家以后一定要挂在衣橱好好照顾，脏了就送干洗。

如果衣服超出你的预算，记下品牌、尺寸跟款式，以便日后来买，或到二手衣店找同质品，或找网络上的便宜货。

如果你决定买下衣服，顺便问店员在哪里可以买到好鞋子，到了鞋店之后，把衣服拿给店员看，询问适合搭配的鞋子。

任务 3：温习

选择复习下列任一项：塑造心智的录音，口语练习，抬头挺胸与教学影片。改造期间尽量每天复习至少一项基础。

,

任务 4：丢掉旧衣服

今天如果买了新衣服或配件，明天就穿出去。

DAY 5 简报 仪容检查表

选择以下列表中至少一项，依照建议改变。不是所有建议都人人适用。某些矫枉过正，某些太过琐碎；某些只要几分钟就能轻松做到，某些可能要花点时间或费用。避开最轻松的改变，通常改善效果最大的是那些你觉得最别扭的项目。

■换发型。翻翻男性时尚杂志，找出你最想要的发型，预约高档的美发沙龙。带着样本照片给发型设计师参考，并请他推荐必要的护发商品，以维持你的新造型。

■别戴眼镜。戴隐形眼镜或动激光手术。如果戴眼镜能强化你的风格，那就考虑买名设计师的镜框。

■晒黑。最快最轻松的方法是到日晒沙龙去做个全身照射。助晒剂一定要用看起来比较逼真的品牌，像Mystic Tan。

■修指甲、修脚。到美甲沙龙去，不是要你做水晶指甲，只要擦干净或涂上透明指甲油。这样子不只好看，也能让你了解女人为何注意这种小细节，因为她们也很留意自己的小地方。

■去除多余毛发。买个镊子或鼻毛修剪器，修剪鼻毛、双眉之间的杂毛，耳毛，后颈的毛。如果你的背部特别多毛，谓剪掉、刮掉或拔掉。

■仔细照镜子。可以的话，买个有放大作用的镜子。用棉花棒把看得见的耳屎掏干净，拔掉杂毛，手脚指甲剪短擦干净，注意油性肌肤与干性肌肤、眼袋，或其他需要用特定产品补救的问题。

■处理眉毛。上水疗馆或沙龙，把杂毛拔掉（或热蜡除毛），也可以选择染深一点或淡一点的颜色。

■牙齿美白。购买市面上的洁牙工具，今晚就开始用。如果你已经超过一年没看牙医，赶快预约。

■改善口臭。每天用牙线。如果口臭问题很严重，考虑买刮舌器。随身携带口香糖或薄荷糖。

■寻求护肤建议。到百货公司化妆品专柜，请美容师针对你的肤质建议保养产品。可以索取试用品或到药妆店买便宜的替代品。如果你认为皮肤是个大问题，去看皮肤科。

■戴佩件。买项链、戒指、手链、手环或其他有品味的配件。不要买看似大量生产的廉价品。没把握的话，先试着戴简单的配件。

■加入健身房。跟教练约好，做个体能评估与运动，饮食建议，包括降低脂肪的心肺训练与强化肌肉的耐力训练。保持每天运动的习惯。

■注意饮食。控制热量的摄取，检讨饮食内容，控制饱和脂肪、糖分、过量的盐、含防腐剂的食物跟糖类的摄取。吃新鲜水果蔬菜和低脂蛋白质。如果你超重很多，咨询医师寻求减肥方法。

■确保衣服合身。检查衣服，逐件试穿。如果外套肩线会从肩膀上垮下来，牛仔裤从臀部滑掉，短袖的袖子盖到手肘，高领衣服会垂到胸口，那就拿去修改或捐给慈善机构吧。其余不适合你的东西也比照办理。要用最合身的衣物代替。

如果你有我没提到的仪容问题——腋下出汗、脚臭、难看的斑点或脖子上的前女友名字刺青——今天就开始处理。上网找解决方案，或跟要好的女性朋友商量，有必要的話，购买推荐产品或去看医生。

外表方面绝对不要松懈，你再也没有借口了。

第二章 第六天~第十天

第六天

任务 1：克服接近焦虑

今天我们要讨论未来大情圣面临的最严苛问题：接近焦虑。

接近焦虑（**approach anxiety**）是男人即将接近美女时发生的严重毛病，症状包括手心冒汗、心跳加速、呼吸急促与口干舌燥。就心理上而言，你害怕的不是接近而是遭拒。

如果你在现场演练中走向某人之前会犹豫，那就是接近焦虑。如果你还没有紧张过，任务逐渐变难以后或看见心仪的女人也可能会。大多数人都会发生。

趁现在有时间，请翻到**DAY 6**任务简报，阅读我们的资深教练**Don Diego Garcia**提供的对策。

任务 2：如果你不会甜言蜜语.....

今天出门前记得洗澡、刮胡子、保持整洁。如果你在**DAY 4**设计好增强自信的仪式，就进行。如果你昨天买了什么新玩意，穿戴上。准备出门了。

你的任务：随机赞美四个女人。其中两个可以是认识的人——朋友、同事，甚至你妈。但另外两个必须是陌生人。

避免空泛的赞美，像是『你很漂亮』，也不要说带有性暗示的话，像『你好辣』。只要赞美特定的细节，像是她的指甲、鞋子、包包或发型。

经过昨天努力地自我检视之后，你应该会比较容易找到并欣赏这些细节。如果实在想不出什么话好说，就套用『我喜欢你的____』句型。

最常见的反应是一声诚恳、礼貌或打发的谢谢。赞美之后就离开，除非她继续跟你讲话。

重点是，别让人家以为你在拍马屁或想把她，而是衷心表达你随机发现的东西。

我们不建议每次接近都赞美，今天的目标不是制造吸引力，而是帮你消除接近焦虑，改善观察力。让你理解别人的世界。

任务 3：八小时法则

今晚好好睡，因为明天是改造课程很重要的一天。

第六天 简报. 克服接近焦虑

专家对成功发展亲密关系的真知灼见有好几百万句，但我只要用七个字就可以总结：不下场就赢不了。

这是基本中的基本。如果你躲在自我的洞穴里，永远不会有新的人际关系。你必须出门跟陌生人互动。

接近焦虑是内心的恶魔，让男人在没有外部障碍时也不敢跟漂亮的女人讲话。设法把接近焦虑转化为接近兴奋之前，我们先谈谈两个重要概念：局限心态（Limiting mind）与自由心态（Freedom mind）。

局限心态

每个人天生就带有两个自保的本能恐惧：恐高症与噪音恐惧。

适度恐惧是好事，能让我们趋吉避凶。例如，恐高症让我们不致于从高处坠落。噪音恐惧让我们面对危险征兆时能迅速反应。

但是我们大多数的恐惧与局限不是自然演变，而是人为因素。因为童年负面经验跟权威人物的影响，让我们把限制强加在自身上。

自由心态

生物上的自由心态让我们饿了就吃，渴了就喝，还有交配的欲望。现代社会中，我们还有追求工作权力，玩乐、心灵提升的文化压力。我们的局限心态与自由心态处于稳定平衡时，一切都没问题。我们跟世界和谐共存，有效解决问题。但当两种心态失衡时，就会产生各种苦恼。

找出你的局限心态

你的大多数局限心态都是父母、长辈、老师、神职人员、同僚或小时候的仰慕对象所灌输的。找出局限心态的来源会有一些帮助，可以让你了解它的结构。局限心态会造成恶性循环，责怪别人或自己只会强化它，最好是选择原谅、遗忘，然后继续前进。

复原的第一步是接纳——承认问题。克服焦虑来源的第二步，是把它从下意识的黑暗中拿出来，摊在阳光下，这样我们才能开始分析它，看它如何作用，设法将它消除。

当我们接近陌生人，尝试跟他们混熟的时候，局限心态可能会发出吓人的声音、画面或身体反应。我们来辨识一下，看到底是哪些内心独白成了你放弃社交的借口。

■自我怀疑：『不知道该说什么』或『还记得上次搞砸了吗？』

■他人怀疑：『她可能死会了』、『她不会对我有兴趣』或『她很忙，我会打扰她』。

■环境怀疑：『周围每个人都会笑我』或『太吵了，她听不见我』。

■借口合理化：『何必麻烦？反正没用的。』、『我现在没心情』或『我跟朋友在一起就很开心了』”

■错误判断：『她又不正』或『她似乎太肤浅了』，

局限心态的想象包括失败、被忽视、被嘲笑或欺负、可怜地落单、被品头论足、挨揍、被拒绝、看见现场有条件比你更好的男人。

局限心态也会藉由身体反应呈现。当潜在威胁出现在你的雷达上，强烈的压力反应（又称为应战或逃走反应）在体内释放肾上腺素。这种神经介质会让你呼吸与心跳加速，血管收缩，肌肉紧绷，瞳孔放大，血糖值升高，免疫系统减弱。

唤醒你的自由心态

克服接近焦虑，理性地说服自己，局限心态的对结都是不正确的自我破坏，在**DAY 1**的阅读作业中，有几个刻板印象已经被破除。当丑陋的局限心态冒出来时，可以用自由心态的理性反应来反制。

例如，如果局限心态告诉你『她才不会听我讲话』，你的自由心态应该回答『如果她第一次不听，我就微笑，礼貌地大声，缓慢、清楚地重复一遍。』

如果局限心态告诉你『我太紧张了』，你的自由心态可以说『会紧张是正常的，毕竟这真的有压力。但这不表示我不会成功。过去的紧张曾经给我力量去尽力表现，而且更有自信，所以这次也一样！』

花点时间写下你对搭讪的顾虑，然后写下让你有力量的自由心态。用『你』描述局限心态，用『我』描述自由心态。这样能帮你脱离局限心态，更接近自由心态。

你可以定期增加正面描述，给予力量去克服、坚持下去并成功。方法是，选三种你最想摆脱的恐惧，然后写下对应的自由心态的肯定叙述，不管是你自己想到的或书上提供的都无妨。

然后在早上或晚上进行自由心态仪式，以宣誓的口吻大声唸出来，整天都在脑中不断强化。一旦感受到正面的改变，就根据自己的需求，再换一组加强。

改变你的次型态

次型态（**Submodalities**）就是你的感官藉以接收、记忆与视觉化资讯的媒介，例如听觉的次型态包括音量、音调、节奏与音色。

为了消除内心的负面台词，试着调整局限心态声音的次型态。让它小声或远离一点，或用你讨厌的人的声音替代。

同时，给自由心态一个坚强、低沉、冷静的声音。把它想象成你尊敬的人的声音——导师、明星或未来的你。

如果这些练习看起来像新浪潮运动的胡扯，那又是你的局限心态在作祟。这个过程正是国家级教练培训顶尖运动员，也是心理治疗师消除恐惧症的方式。

视觉上，把你的心灵画面经过同样的过滤。首先，用自由心态的成功画面压过局限心态的失败画面，把没人理的画面换成受人敬仰，被拒绝的画面换成正妹把电话号码塞进你手里的正向画面。

现在改变次型态，让局限心态的影像变小、变远、变黑白、变慢动作、变模糊、，变暗。不要用身临其境的观点去看，而是把自己当成银幕上的角色，客观地观察。

每当局限心态影像浮现，立刻用更大更亮更锐利的成功情况彩色画面取代。用第一人称观点拉近这些影像。

这些心灵练习在醒来或睡前做效果最好。因为这时候你的潜意识最容易接受改变。尽量重复这个练习，总有一天，你会在每次搭讪之前自动阻绝局限心态塞给你的负面影像。

别在意结果

男人接近女人的主要盲点之一，就是放大互动的意义，太专注于达到特定的结果——交换电话号码、调情、上床或开始谈恋爱。

情绪上别在意结果——同时理性上朝目标努力——就能明显舒缓你的焦虑。这就是改造计划之所以提出琐碎但容易达成的目标，而非重大遥远目标的理由。

人类是变幻莫测又混乱的生物，有时候可能会吓你一大跳，所以搭讪才会这么有趣。何苦要依赖特定结果，限制了新邂逅的可能性呢？

把失败从字典中剔除

失败这个字对不同人有不同的意义。对大多数人而言，失败表示接近女人却被拒绝，我的定义则是你半途放弃或根本不敢尝试。

失败也是一个被误解、误用的字。字典对它的定义是『拒绝接受』。所以如果你给别人一片口香糖，她们说『不要。谢谢』，你就被拒绝了。你的感情会受伤吗？应该不会。'

如果你邀请某人去社交场合，他们说『不要？谢谢』这应该没什么不同，但是大多数人会感觉不同，是因为：请吃口香糖被拒绝，我们认为对方不要口香糖。但我们的邀约被拒绝，则会认为对方不要我们。

她怎么可能决定不要我们？她才认识我们一下子，几乎等于是陌生人。她不像我们的亲戚朋友知道我们的优点，你何必把她的意见看得比亲友重要？我们何必对陌生人的负面一间有这么多情感包袱？

你猜对了：局限心态。

被打枪策略练习

知道以后，如果你还是很怕被拒绝，那就出去试试被拒绝的滋味。我认识的每个高明的泡学达人都有一大堆被打枪的经验。这就是你追求卓越必须付出的代价。

被拒绝几次之后，你会发现没那么糟，这跟你的身分没什么关系，就像某人用指头戳你肩膀，你知道它发生了，但没有造成实质伤害或困扰。只是对方不成熟而自取其辱罢了。

有次我带一个学生出去尝试被打枪，以帮他克服恐惧。有趣的事发生了：我的计划失败，我完全没被打枪。当时对话就像这样子：

我：嘿！你好吗？你能不能赶走我们？我们需要被赶走。

他们：啊？什么？

我：喔，就是有人挤到你身边，但你心情不好，所以你非常没礼貌也不想讲话，你就叫对方...

他们（打断）：喔，我们超有礼貌的。真的！

结果我们愉快地聊了四十五分钟，然后交换联络方式。这让我们学到另一课——自信、协调又开朗的人，不管说什么都可以打开组合。你可以自己验证看看。下次看到想攀谈的人，开口说出你随便想到的任何事。只要问题或评论不是太粗鲁低俗，你可能会惊讶地发现，要被打枪还挺不容易的。

试过几次之后，你也会注意到每个人的反应都不同，然后你可以调整自己的态度：不预设立场，做好任何准备。

或者像诗人海泽（Samuel Hazo）说的：

预做准备，任何事都没什么大不了。

不预设立场，任何事都有可能发生。

STOP!

你赞美过四个女人了吗？你有没有买新衣服？有没有写下任务宣示、联系仪态、从三个陌生人那边获得电影推荐？

如果三个问题的答案都是“有”，继续下个阶段。

如果你没有实际演练，只是读书获得资讯，那就不要继续读下去，知道你做到上述任务为止。

一路读完这本工具书，就像上健身房却只是在看电视。如果不运动，你不会有改善。

第七天

任务 1：学习打开组合

你今天的第一课：没有所谓的搭讪台词。

如果有任何台词能神奇地让女人坠入情网或发情，每个人都会使用。所谓的搭讪台词大多数只是从未真正用来认识女人的搞笑台词罢了。

但是确实有特定、连贯的程序可以用来跟女人展开性关系。

这个程序的开始就是『开场白』——或许是互动中最重要的部分。

你的任务是翻至**DAY 7**任务简报，在开始下个任务之前先阅读开场白的现场指南。

MISS10N 2: 准备开场白

你的任务是根据今天的简报拟出原创的开场白。

最简单的方法是，想想你对什么好奇、想学什么或不懂什么。这个可能引起大多数人兴趣的主题。可以是根据两性关系或心灵危机的争议性主题：也可以是根据流行文化、旅行、健康或社会风俗的特定琐碎主题。

把本来想问朋友的意见，或想上网查的资料，拿来当作攀谈的理由！例如，你忘了某首流行歌曲是谁唱的，今天出门就一直问陌生人直到获得正确答案。如果朋友的马子想吻你，你不知道该不该告诉他，拜托，问问街上女人的意见？

只要是真的，再离谱的问题都可能是有效的开场白。例如某天我跟朋友争论世界各大洋的数量与名称。我们没有直接上**Google**找答案，而是当作那天晚上的开场白：『嗨，你的高中地理学得如何？呃，世界有几个大陆？对，七个。有几个大洋？对，五个。问题来了：名称叫什么？我朋友跟我想了一整天，只想到四个。』

听起来很荒谬，但是每次都能展开对话。

虽然简报中提到各种开场白，不过这个任务的重点在于，你的间接开场白不会显得色迷迷的。对你问的任何事情都要抱持正面态度，避免讨论任何可能造成负面印象的事——例如连续杀人魔或人身攻击。

任务3：测试开场白

梳洗打扮，穿好衣服，满心雀跃。今天你的任务是接近三个不同的女人——包括女人的团体——讲出你自创的或者简报中看到的开场白。你可以在街上、咖啡馆、酒吧、购物中心、办公接待室或任何地方进行。

接近后不必一直交谈，当然如果进展顺利也可以继续进行下去。当交谈自然结束，用一句简单的台词退场：『谢谢，很高兴认识你』之类的。

三次互动不一定非得成功。只要接近三次就好。明天我们会加料，让你开场白的成功率与效率大幅提升。

MISS10N4：成果评估

在下面空栏中记录你今天的接近结果。

如果进展顺利，写下你觉得成功的理由。如果惨遭打枪，写下你认为失败的理由。

接近# 1:

接近# 2:

接近# 3:

检讨你的纪录。你是否把失败怪到别人头上（她走得太快、她很抗拒、她不是我的菜、她身边的男人是混蛋）？如果是，把它划掉，用你可能犯的错取代。然后写下改进的建议。

第七天 简报 开场白的现场指南

『你叫什么名字？』、『你做哪一行的？』、『最近看过什么好电影？』

无聊！

听听别人跟刚认识的女人讲话，很可能她正遭到上述问题的一连串轰炸。因为她有回应，男人便以为自己有了进展了。

想想看：你以为她回答同样问题几次了？

答案是：无数次。

通常状况会这样结束：她开始左顾右盼，失去兴趣。男人急了就问她的电话号码。她礼貌地说她有男朋友，即使她没有，游戏结束。

怎么会这样？

谐星克里斯·洛克（Chris Rock）知道。他把男人对女人讲的任何话都解释为『要不要打一炮？』

如果你用老套问题轰炸女人，她会知道你想问的其实是『要不要打一炮？』提议买酒请她，她会听到『要不要打一炮？』自我介绍、称赞她的项链、问时间，都等于『要不要打一炮？』

你的目标是跟女人展开对话，而且绝不显示出『要不要打一炮？』的意图。这就要靠『间接开场白』。

间接开场白是跟陌生人（也可能是一群人）展开对话，而不显得急色的方法。如果你手法高明，她很快就会反过来问你那些老套问题。

下列指南提供运用与构思开场白的基础。明天你还会学到两个技巧，让你如虎添翼。

开场白的种类

好的开场白有四个基本目标

- 不具威胁性，不让人尴尬。
- 引起好奇心，抓住对方或团体的想象力。
- 通往继续对话的跳板。
- 当作展现个性的工具。

开场白有很多不同种类与等级，包括：

- 直接开场白，男人马上透露性意图。
- 情境开场白，男人评论周围环境的事物。
- 间接开场白，男人发动随机、有趣、跟女人或环境无关的对话。

所有开场白都可能有效，但前两者经常落入『要不要打一炮？』的陷阱，不是不能用，除非女人主动示好或已经被你吸引，即使如此，也不保证一定有效。

我偏好间接开场白，因为如果表达正确，成功率高达**95%**。这在任何游戏都是很高的胜算。

大多数间接开场白是预先想好并记录下来的。准备台词或许有点刻意、不自然。但如果你随时有现成的开场白可用，就不用每次有见美女都得想破头掰出好台词。

总有一天，你会得心应手，随便讲出任何话都能顺利展开互动。但是现阶段，先把构思间接开场白当做训练——要强到让其他人也想偷学。

说出开场白之前

在你开口之前，游戏就已经开始了。

因为初次接近是关键时刻，从肢体语言到能量等级的一切都特别重要，接近女人或团体时，要记住几个重点：

■除了认识女人之外，要有其他事做。只要你开始死盯、品头论足或偷瞄面前的女人，即使她没看见你，你也失去了在你身后目睹这一切的女人。不只因为你显得诡异或很逊，也因为你看起来并不有趣或不值得认识。

■大家都想跟现场最受欢迎的人在一起。大多数团体并不认识彼此，所以你只需要临时制造你很红的借口就行了。从你入场的那一秒起，要专心跟朋友讲话，大笑或微笑，要开心，享受彼此的陪伴。

■然后当你发现想接近的目标，立刻上前开始搭讪。不要迟疑或浪费时间评估状况。搭讪的要领在于随机应变，如果你等太久，她会注意到你在偷瞄她，而起疑心——更可能的是，你曾想太久，紧张起来然后放弃接近。

■刚接近时不要正面迎向对方，这样太直接，有威胁感。要转头发问，制造出你正要前往别的地方，只是途中暂停随意问个问题的印

象。如果团体开始喜欢跟你对话，才可以转向面对他们。

■不要晃来晃去或身体倾向对方。如果音乐很吵或对方坐着，只要站直大声讲话就好。顺利的话，你很快就能跟他们一起坐，或一起去比较安静的地方。

■接近时要微笑，即使笑得很勉强也要装一下。这样会让即将接近的对象有正面反应。在潜意识中，这表示你是朋友不是敌人。

■你的能量等级应该等于或略高于你接近的对象，大多数人都是出来找乐子的，如果你能增添他们的乐趣，就会被团体接纳。如果你把场面搞冷或装文艺，无论你说什么，他们都会尽快把你赶走。提升能量等级的方式是大声说话，善用手势，努力跟你的交谈对象沟通，用眼睛跟嘴巴微笑。但是不要太high，否则很烦人。

■一定要让每个人都听的见你，注意到你，参与对话。如果你失去一个人，就可能失去整群人。所以当你觉得某人兴趣减退，直接跟她说话，或评论她的穿着、做的事，把她拉回对话中。

■别怕接近有男人的团体，团体中的男人越多，女人越不会被搭讪。而且你会很惊讶她身边的男人，其实通常不是她的男友或老公。

■一定要关照团体中的男人。如果他们觉得你不尊重或不在乎他们，就会试图结束互动。如果有任何男人怀疑你在勾搭他，就提起前女友或你喜爱的女明星。

■如果你对一个或一群美女有兴趣，不要直接接近她们，因为她们被搭讪的经验丰富。你要先打开她们旁边的团体，然后在互动高潮点假装不经意地把你想认识的女人拉进对话中。

该说什么

好的间接开场白应该有三个特征：即兴、出于好奇、对大多数人有趣。

微妙之处还有很多。例如，你说出的第一个问题，不可以是回答YES或NO的问题。如果你说『我可不可以问你一件事？』对方如果回答『不要』，那不就糗了。

改用观察之类的叙述句起头：『你们看起来象是专家』，或是求助：『帮我解决这个争辩』或『我想听听你的意见』。然后停顿一下，确认每个人都注意你，再继续说。

即使你问了问题，也未必会得到答案。这时暂停一下，如果没人发言填补静默，就继续讲你的故事。

开场白不要说『抱歉』、『对不起』或『不好意思』。这样当然很有礼貌，只是这样展开对话只会让你显得心虚，甚至像在乞求。男人容易被美女吸引，女人则容易被地位吸引。地位高的人从不为自己的出现道歉。

我认为最常用的间接开场白是『意见开场白』，你请教对方关于你私事的意见。好的意见开场白可以引起十分钟的热烈反应——就用这十分钟展现你的幽默跟个性。

对菜鸟最好用的是『嫉妒心开场白』，出自我交往过的某个女人。这个惯例的附带好处是帮你确认潜在对象是否嫉妒心太强，不适合认真交往。

以下是范例。这原本是在酒吧跟夜店衍生的对话，所以如果你是白天单独外出，就假装你刚跟朋友讲完电话。

你：嗨，各位，我想听听你们的意见。我想给我朋友一点劝告，但我们都是男的，所以不够格评论。

他们：什么事？

你：哦，这是两段式问题。如果你跟某人交住了三个月，他不想要你跟他的某个朋友太亲近，怎么回应才好？假设这个人只是朋友，不会发生什么事。

他们：我或许会跟他分手。

你：好，然后第二个问题。如果这个朋友是你的前男友怎么办？有何不同？

他们：嗯，我跟某些前男友还是朋友，也有些没办法，所以要看情况。

你：嗯，很合理。我这么问是因为我朋友跟他女友交往了三个月，她要他跟某个女性友人保持距离。但他跟另一个女的已经是几年前的往事了，现在真的只是朋友。问题是，如果他跟她绝交，他会恨他的女友。如果不绝交，他女友会恨他。

他们：我也碰过这种事，结果……

如果你跟团体交谈，一定要问过每个人——包括男人——的意见。不能漏掉任何人，不然他们会觉得被轻视或无聊，然后影响整个团体排挤你。

当你说出任何开场白，一定要记住，重要的不是措辞精确，而是你的态度。开场白并不会让女人立刻拜倒在你脚下，只是破冰然后继续讲话的借口，这样才有机会展示你的迷人个性。

说出开场白之后

好的开场白会自然导引出其他问题跟话题。

对于你所提出的两个问题，通常你也会被问及自己的意见，所以要先想好。如果你是愤世嫉俗的人，这种世界观可能让某些女人产生共鸣，但很难制造吸引力。我知道，因为我以前就是那样。直到我发现吸引别人并且留住他们的关键之一，就是散发积极性。

所以，最好从你的现实生活中创造开场白。如果讲到某个大学生，你应该了解大学是怎样。若是关于外国人，你应该知道那个国家的情况。先想好开场白里相关人物的年龄、职业、关系等细节，对方可能会好奇地继续追问，所以要有准备。

但不要讲得像在背台词。你可以想出一些俏皮答案、讨论话题与有趣的细节。例如，你用『嫉妒心开场白』引起激烈的讨论后，可以用开玩笑的口吻说：『哇塞，这里好像全民开讲的现场。』

小心菜鸟常犯的错误：榨干开场白。只要一发现气氛冷却或拼命想着该说什么来延续讨论时，开场白就结束了。这时候，就直接结束话题，继续推进。

你会在未来的课程任务学到该说什么，现在只要记住：当你在硬撑早已冷却的对话，就等于是说『要不要打一炮？』

绝不强求

你已经学到了文字材料，记住：绝不强求。太勉强只会死得很难看。

如果对方发现你想讨好她、争取认同、争取注意或太刻意，游戏就结束了。游戏的诡谲之一，就是要很努力才能显得毫不费力。

本书中的某些惯例跟台词可能在未来变得很出名，但它们的运作原理是永远不变的。

功力提升之后，你会发现自己不必太依赖预设的开场白，有一天你就能跟朋友出去，比赛谁能想出最荒谬的认场白。只要你的态度乐观、无所求、有同情心又积极，你会发现怎么做都不会错。

解决疑难

明天你要学习避免开场时犯错的两个关键。现在只需记住、开场时发生任何事都是回馈。被拒绝不是针对你个人，而是你的技巧。

如果女人说她有男朋友（你根本没问），表示她认为你在把她。如果她说要去上厕所，表示你让她很不自在。根据经验调整你往后的手法，想出化拒绝为吸引的答案。例如她说你讲的是搭讪台词，你可以回答『你以为我在把你？真可爱，但我可没那么随便。』

无论做什么，记住金科玉律：你必须打开对方。

如果你不去接近，永远不知道陌生人能否变成女朋友、一夜情、好朋友或事业伙伴。我教过的每个学生几乎都有遗珠之憾，但无论结果如何，从来没有人后悔尝试过。

别人说什么，都没有你让自己失望来得痛苦。

第八天

任务 1：微调开场白

恭喜你说出了第一批开场白。可能有些人发现对话很容易展开，有些人则不然。如果你觉得造成别人困扰，让人以为你在做民调，或有人

赏你脸色，都不表示你做错了什么，只是你准备好迎接下一个任务了。

今天你要学两个开场的秘诀。开场时一旦加入这些要素，你会发现效果跟反应会有很大的不同。

翻到**DAY8**简报，继续下一个任务之前，先阅读这两个秘诀。

任务 2：用新招接近

用昨天的开场白接近三个女人或有女人的团体。

每次接近都要加上理由跟时间限制。

任务 3：成果评估

回家后自我评量，今天接近的对象所获得的反应跟昨天的有什么不同。

在下面空栏列出三个差异：

1 .

2 .

3 .

如果你用自己捏造的开场白，却无法自然地展开对话，那就在未来的任务中试用本书提供的材料（例如，嫉妒心或五大洋开场白），或检讨修正你的开场白。

如果你不确定开场白有没有效，贴到我们的网站留言板上，你的同学会帮你评估，有必要的话还会帮你改良。

第八天 简报. 两个开场的秘诀

当你接近一群陌生人，他们通常曾想到两件事：这个人想干嘛？他要在这里待多久？

游戏策略就是在发生之前预料并排除他们的疑虑——任何疑虑。如果接近的前两分钟内做对了，比较不会收到负面或冷漠的反应。

理由

当别人不知道你为何来搭讪，他们通常会存疑直到你说明或自行猜测。所以初次使用意见开场白的人，经常被问是不是在做民调。

预料到『这个人想干嘛？』的疑虑，你必须提出合理的解释，给你的开场白『找理由』。例如，开场白可能是你生活中刚发生的事，有点迫切需要立即的答案。

最好的表达方式是在开场过程中解释你为何这么问，你可以说：『我这么问是因为……』

像『嫉妒心开场白』，你问的理由是你朋友刚搬去跟女友同居，女友不要他跟某个女性友人讲话。你只是想给他建议，但他听不进去，所以你需要支援。

理由不一定要很详尽，也可以很简单，『找朋友跟我在聊，我们需要女性的意见。』如果你独自一人，就说你跟朋友刚才在电话中讨论。任何合理的事情都能当理由，只要让对方知道当时你为何过来谈论这个议题。

时间限制

对大多数菜鸟而言，游戏就是接近女人然后尽量跟她们讲话，直到被赶走或把到对方。因此，女人发展出许多击退死缠烂打者的战术。

所以从现在起，你要马上让她知道你不是那种人。除非她已经被你吸引，否则从你接近的瞬间，她就会想着如何打发你。

她的策略可能是告诉你她正在跟朋友谈重要的事，说要上厕所，假装有男友或自己是同性恋。

预料到第二个疑问——这人要在这里待多久——你必须使用时间限制（**Time constraint**）。

时间限制是让对方明白你不打算久留。在对话第一分钟内就应该提出，别让对方有机会怀疑你要讲多久。你用的开场白要套上一个时间限制，例如。『嘿，只问一句.....』或在开场过程中解释『对了，今晚是兄弟聚会，我不能跟你们聊太久。』

时间限制不一定是口语，也可能是肢体语言。侧着身体跟她说话，左右摇摆，边走边讲话，或表现出你正急着去别处的动作。

最佳时间限制是两者兼具：以口语表达，用肢体语言配合。

当你兼用时间限制跟理由，对方不用担心你的企图或盘算怎么打发你，就能放松下来听听你要说什么。

等一下，你可能在想，如果你说你马上就要走了，又怎么在开场白之后继续跟她攀谈呢？

问得好。

互动的下一个关键阶段称作『上钩点』，也就是你不再是占据她时间的陌生人，你俘获了她——她不想放你走了，于是你勉强让她再占据

一点你的宝贵时间。

下周的改造计划就要教你这位这种人。

第九天

任务 1：检讨时间

下周的脚步会加快，所以一定要跟上进度，准备好往前迈进。

今天是复习日。你的任务是回显先前八天的作业，问自己：

- 我有没有漏掉任何任务？
- 我有没有未完成的任务？
- 我有没有表现不尽理想的任务？
- 我有没有想重来的任务？
- 我的口语训练、仪态、打扮或决心有没有消退？

藉此机会，重新复习先前的作业和需要加强的练习。

任务 2：接近混合团体

开课迄今，如果你只接近过落单的女人或女性团体，该是接近男性团体的时候了。

你的任务是接近两组三人以上、有男有女的团体。

如果没试过，接近有男人的团体好像很可怕，但是实际上通常比较容易，想想；看起来越可怕的人，越不可能有人去接近。

别忘了,你只更让男人参与对话, 觉得受尊重、知道你不是在把妹（至少不是现在），就能确保搭讪成功。

任务 3：插播

根据统计，自我改善计划的第九天是最多人放弃的时候，你不会这样。所以你今天的最后任务是翻到**DAY 9**简报，看看最有效的学习法则。

第九天简报 学习的十四个法则

我刚开始练习游戏的时候，有个叫查德的大三学生写**email**给我，他在六个月前发现把妹社群，也已经很熟悉基本概念，但是他仍旧是个处男。

他长得比我好看多了，身材壮硕，黑色卷发，方下巴。一年后，我经历了意想不到的各种奇遇：但查德同样努力，却仍然没开苞。所以某天晚上我跟他促膝长谈，想找出症结。我们终于发现，问题出在我们的学习策略不同。

后来我开始构思下列的十四个学习法则，不只适用于游戏，也适用于学业、职场跟嗜好。挫折撞墙的笨蛋跟顺利进步的高手之间差别就在这里。你一定要理解并且执行每一条法则。

1. 小量获取并运用知识。有人很擅长准备，在行动之前会收集特定主题的所有资讯。他们似乎很努力，但这其实是一种拖延。掌握游戏的最佳方式是按部就班，只学习进入下个阶段需要的知识。如果你无法接近女人，就努力编开场白，等精通开场白之后，再学习如何延续对话。别担心高阶的性技巧，如果一点一滴持续进步，你很快就会到达那边。

2. 没有所谓拒绝，只有回馈。很多人受挫、被拒绝一次就气馁放弃。他们把拒绝看得太严重，认为是针对个人的恶评，而非对行为的回馈。每当你接近一群人，然后出错，就有机会学习为何他们会有负面反应，又该怎么避免。如果你有能力从错误中学习，就不可能失败，因为每次拒绝都让你更接近完美。

3. 女方永远没有错。接近时不顺利你会责怪谁？如果你发现自己说某个状况不可能挽救、骂对方是混蛋或女方是『婊子』，那你就错了。无论如何，永远是你的错。这是好事，表示一切操之在你。所以永远不要责怪任何人或状况，要懂得自我检讨，有接受批评的雅量——别太情绪化。这样你才能正确判断该做什么来改变结果，或者后果真的无可避免。

4. 主动而非被动学习。你不可能光看影片、浏览讨论区就学会打球。同样的，学习吸引、诱惑的唯一方法就是现实世界的经验。谁都可以参加研讨，或买片**DVD**学习吸引力原理，但是能应用的人才是赢家。

5. 不要预演负面结果。关于认识女人，我们最大的问题就是会在心里预演负面结果。这经常成为不出门尝试新事物的借口。一定要走出家门，多练习搭讪，如果现实生活碰巧发生负面状况，就想办法解决。这不是跳伞训练，即使缺乏准备也不会死人。

6. 了解心智的学习样式。神经语言程序学（**Neuro-Linguistic Programming, NLP**）的心理学领域提供四阶段模型，来描述心智如何学习。这可以当作测量进度的依据。

■不自觉无能力：你做错了什么，但根本不知道自己错了。

■自觉无能力：你做错了什么，而且知道做错了，但还没有解决问题。

■自觉有能力：你学到了正确方法，使尽全力把事情做对。

■不自觉有能力：你不再需要思考或努力学习某事，自动就能做好。换成游戏术语来说，这时你终于变成了所谓天生好手。

7. 愿意经历痛苦期。游戏并不容易。你会被迫对抗代表你的每件事：每个动作、每个行为、每个信念。有时你会懂得接近特定女人，尝试新技巧或改变行为。菜鸟跟高手的差别在于克服恐惧，并执行到底的意愿。阿诺史瓦辛格在健美先生时期是这么说的：『如果能通过痛苦期，就能成为高手。如果无法通过，那就算了。大多数人缺乏的就是胆量，一头栽进去而且不在乎结果的胆量……』

8. 不寻求亲友的赞同。不是所有亲友都能理解你即将经历的过程。他们可能说不喜欢你最近的改变，可能取笑你想要的进步。没关系，这我都经历过，欧普拉（Oprah）也经历过：她减了肥，却失去朋友。起初她很惊讶，后来才发现原来自己的肥胖让朋友有借口自我安慰，所以当你开始冒险、吸引女人，你的朋友可能无法苟同。因为你威胁到他们的局限心态。那是他们的问题，不是你的。

9. 即使不合理也愿意尝试新观念，学习游戏之前，我自认是个聪明成功的人。但是，让我奋斗至今的那套道理，却无法让我搞定女人。为了改变，即使不太合理，我也必须尝试新行为。我说出原本以为会吓跑女人的话。反而吸引到女人；我穿上以为会被人嘲笑的奇装异服，反而促使女人来接近我。我这才发现自己一开始就想错了——如同卓越的科学家所说，驳斥一个新理论之前，必须先试验过几次。

10. 一旦某种东西有效，想想它如何、为何生效。有些人遵照指示重复惯例就表现得不错，但是成为超级巨星的人，都是在一连串的成功之后想通惯例为何有效、如何有效。搭讪只有一条规则，就是：没有规则，只有准则。一旦搞懂每个观念背后的原理，你就知道何时该遵守准则，何时不予理会。何时发明新准则。

11. 不知道怎么做也不要逃掉。如果跟刚认识的女人讲话时用光了材料，逃跑并不会让你学到任何事。就算你用光了话题，继续撑个五、十、二十分钟——即使必须违反准则买酒请她，或提出无聊的问题，这是学习下次该换新招数的好方法。

12. 跟比你厉害的人混。这是改吞任何事物的最佳办法。你的导师不一定是世界顶尖的把妹高手，只要技巧比你高明就行。如果你不知道谁可以担任这个角色，拨一个晚上不接近女人，去跟比你厉害的人交朋友。

13. 却保你的努力成果比例越来越高。学习做事的新方法时，大多数人会先退步再进步，这很正常。但是你会惊讶地发现，很多人在转变期之后仍持续投入努力，即使结果不变或改善甚微。所以你不只要增加知识，也要改善成果。如果无法改善，休息一下，检讨规则，反省你的做法，把自己逼出舒适区之外。

14. 有始有终。大多数人在可能范围内几乎无所不能，即便如此，他们还是无法实现梦想。不是中途放弃（总是有个冠冕堂皇的理由），就是碰到阻碍时不肯改变策略。阅读这本书的二十个人大概有十九个不会遵照我的计划（或其他任何计划）贯彻到底，千万别跟他们一样，只要不放弃，你就已经排在所有人的前**5%**了。

第十天

任务 1：反向操作日

今日课程的焦点是失格——改造计划中最违反直觉的技巧之一。

忘了你对吸引女人所知的一切，因为失格的目标就是认识女人后，告诉她你不想把她。

这将是课程迄今最辛苦的一天，也是收获最多的一天。想知道怎么回事，后面的第十天简报会详述。

任务 2：假装难搞

你今天的任务是用你学到或发明的开场白接近三次。

第一次接近时，用今天的阅读教材加入失格台词。

第二次接近时，用另一个失格台词。

然后休息一下，想出第三个可以用的失格台词。

写在这里：

现在去做第三次接近，在开场白使用你刚发明的失格台词。

第十天 简报 拒绝的力量

『重要的不是拥有什么，而是得到的过程。』

——伊丽莎白·泰勒

最近我跟六个朋友去科罗拉多州参加派对，当晚其中有三个人跟女人过夜，三个没有。隔天早上我们讨论，发现成败之间的差别可以归纳到一点：无所企图。

那天搞鬼的人表现得太随和了，有搞头的人全都假装难搞，他们不怕在派对上离开心仪的女人，反而故意去跟别人讲话，制造出她若不赶快行动就会丧失机会的印象。

他们了解人性的原则：越难到手的东西，越会被珍惜。

所以今天的课程重点是：在每次互动中当个主导全局的人，而非被引导的人。

最快最有趣的方法之一就是让女人失格，在互动中早早表示你对她没兴趣。即使你在追她，失格可以扭转情势，变成她想追你。例如，告诉金发妹你只跟黑发妹交往，让她丧失成为潜在女友的资格。

如果听起来很怪，这么想吧：正妹经常被男人搭讪，她们会假设几乎每个人都想跟她睡。所以当你自信地跳脱她的追求者名单，立刻就能突显出来——毕竟每个人都想追求得不到的东西。

另一个好处是，在团体中使用失格台词，可以帮你赢得对方朋友的信任，因为他们太常帮她击退不断扑过来的男人了。

最后，失格台词有助于建立互信，因为这显示你接近的动机并不是想很她上床。过一阵子再表达兴趣，等于给她机会运用她的魅力、个性或智慧赢得你的心。

并不是每个对象都需要失格台词，有时互相看对眼，当场就一拍即合了。此外，如果你面对的是对容貌没自信的女人，最好不要亏她，因为她平时已经在心里自我贬低了。

你一旦习惯用失格台词，会发现它其实不是陌生、复杂、违反人性的概念，而是大多数调情的基础。

失格台词的用意多半是戏谑，或用来显示你标准很高，不会随便跟人交往或上床。但是失格台词不能带有敌意、批评、论断或贬抑，调情跟伤害之间有条微妙的分界线，失格台词绝对不该刻薄或羞辱对方，所以要面带微笑说出来，好像在善意地挑剔自己的妹妹。

筛选

女人会考验男人，原因有很多：因为她们要从许多追求者里选出最佳的潜在对象，她们都受过伤，不想再重蹈覆辙，所以要确认你真的有吸引她们的特质。跟女人的互动过程中，无论她们是否有意，时时刻刻都在观察你如何反应。

她们的考验从调情挑逗（例如嫌男人太年轻或太老）到严肃的问题（询问他为何跟上个女友分手）都有，而男人通常会乖乖回答问题。好像在参加益智比赛，期望着如果积分够多就会获选。他们不懂，光是接受考验就已经扣分了。

筛选能让你扭转局势，看你心仪的女人是否符合你的标准。执行之前，要先定好你的标准是什么。

花点时间想象你心中理想女性要具备的特质，然后在空栏中写条列出五点，想想个性、外表、教养、价值观、兴趣与人生经验等方面。

1 .

2 .

3 .

4 .

5 .

然后列出五个致命缺点，让你不跟某人交往的特质，例如吸烟、喝酒、嗑药、嫉妒、你对她的宠物过敏，或是情感包袱。

1.

2.

3.

4.

5.

记住这只是个练习。约会时不要预设立场，要有迎接意外的准备。如果你执着要找完全符合条件的人，搞不好在更理想的人选出现时，却因为不符预设条件而被你忽略。

这个表格会给你源源不绝的失格理由。简单来说，你可能问她最爱的电影是哪部，然后把她的答案当作失格台词。『你真的喜欢那部电影？不会吧。我要回家了。很高兴认识你。』

如果你想找勇于冒险的人，问她：『你做过最夸张最疯狂的事是什么？』她回答之后，微笑说出失格台词：『不错，你跟我阿嬷一定很合得来。』

可以用来筛选的条件有无限多，从她的舞技、她喜欢的冰淇淋口味到她没拿过奥运金牌（因为你只跟奥运金牌得主交往，所以她最好赶快去争取）。

筛选的重点是绝对不要让女人自卑，但要把你目己跟那些上床不挑对象的人区隔开来。

欲擒故纵

失格的相反是合格，或是接纳。这两个技巧合并使用起来非常有力。

如果她说了或做了什么好事，给她正面、接纳的叙述句（『我喜欢你的态度』），如果她说了负面的事，用失格台词亏她（『我要提醒自己，不要跟这女的交往』）。

在两极之间来回摆弄，以主控互动——惩罚与奖赏，认同与不认同，赞成与不赞成，合格与失格，推开与拉近——这是放大吸引力的关键。

就像游戏中的每件事，欲擒故纵应该幽默地呈现，而非残酷。利用评分系统可以让过程变好玩：好行为加分，坏行为扣分。如果你要更进一步，就说在某个积分门槛有奖品可拿：**40分**可以摸你的二颈肌，**80分**可以拿到你的电话号码前三位。

或许欲擒故纵最好玩的形式，就是捏造男女关系。笑着说你不会把她当女朋友——除了星期五——或开玩笑说你要当场娶她。过几分钟之后，假装对她刚说或做的事生气，改变关系状态。告诉她，你要把她降级成星期二的女朋友，或你要离婚而且把猫咪让给她。

失格的另外十种方法

失格有无限多种形式，以下是帮助今天现场演练的其他提示。

记件，如果你幽默地微笑说出来，你会成为调情高手。如果你一脸认真严肃地说，那你就只是个混蛋。

■把她赶走。把某人赶开是让她们来追你的最佳方法。说你是她妈妈不会喜欢的型，或看说『像你这种好女孩，应该去跟那边的乖孩子聊

天。』让你显得好玩又危险，也刺激她想要一探究竟。

■给自己定价。可以假装跟你交谈或触摸你是一种荣幸，如果她握你的手，你可以突然把手抽走，微笑着说：『嘿，不能随便乱摸喔，你欠我一百块。』

■把她放在朋友区。女人经常用这招对付男人，但男人却很少这么做。可以用调情的方式（说她像你一直想要的妹妹），或严肃一点说她会是个好朋友。

■夸张。夸大她的有点，假装你是她的仰慕者。但如果你用讽刺或高傲的方式来说，表达的会是相反的意思。

■角色逆转。指控她对你做出她不想要男人做的事，说她的搭讪台调太明显了，不要把你当成没灵魂的肉体，别想把你灌醉占你便宜，因为你不是那种人。情境越离谱，效果会越强。

■雇用她。开玩笑提议要雇用她当你的秘书、帮你设计网页或其他她绝对不会做的职务。当然，稍后你要开除她。

■装高傲。学生时代，总有些抢手的女生，会用一种不成熟的讲话态度来对待你，现在可以拿出来用在她身上，例如，『呃，随便啦』、『并不想』或『是你才会这么说』。

■扮演权威。父母师长叮咛的烦人话也可以派上用场。戏弄地告诉她，你不爽了，她闯大祸了，或她必须留校察看。

■让她竞争。威胁要离开去跟朋友、女服务生或『那边比较有趣的女生』聊天。

■吐槽她。说你还不能确定她够酷，够大胆或够成熟能够跟你交往。

这列表可以没完没了。记住一个原则：任何可能被男人拿来把她的台词，你都要逆向操作；任何她用来打发追求者的台词，你都可以抢过来对她说。

就这么简单。

执行须知

大多数人不太容易想出失格台词——不是因为困难，而是它违背你对心仪对象讲话的一切经验。

语气很重要，除非你真的在筛选某人，看她是否符合你的条件，否则大多数失格台词都应该戏弄地表达。如果你想调侃她在追你或不够酷，却一脸正经或恼怒，她会当你是神经病。

大多数失格台词也应该要轻松随兴地表达，好像你并不寻求或期待对方的反应。如果你表现得只是用台词来制造效果，力道就会大减，看起来变成是在刻意讨好。

有钱、有地位或长相帅气通常对游戏占有优势，但是对失格台词则不然。失格的重点在自抬身价以追上或超越她，但如果她认为你的身价早已经超越她，这些言论只会让你显得傲慢而非幽默，所以在丢出材料之前要先评估状况。

最后，如果你端得出来就要吞得下。她可能会对你的失格台词反应尖锐。别慌，这叫做调情，只要准备好更俏皮的台词来反击就好了。万一台词穷了，只要点头微笑说『佩服佩服』，好像她赢得你的赞许一样。

第三章 第十一天~第十五天

第十一天

任务 1：修饰你的身分

今天我们要聚焦在游戏中最重要的因素：你。

在每次成功的搭讪中，你迟早会被问到职业。如果你精通失格台词，你的初步反应或许是嘲笑她问『老套问题』，然后自称是跳房子游戏的专业选手。但如果她追问，你还是得老实回答，否则她会认为你刻意隐瞒。

大多数人都没好好利用职业问题，有个学员总是回答『我是工程师』，工程师当然是个好职业，但他觉得在女人面前显得很无趣。

我问他的主修是什么，他说他在学习新的手机科技。于是我们想出一个更好的回答。现在每当女人问他，他就回答『我在设计未来的手机』。

同样的职业，不同的身分。

在第十一天简报有个帮助你修饰身分、干脆迷人地表达职业的练习。你的任务是填空，学习不抓吹嘘又能简洁表达自己的独特之处。

任务 2：接近与延续

接近三人以上、至少含有一个女性的团体，使用有时间限制跟理由的开场白。

讲完开场白之后，加入下列动作与台词，继续对话。

1. 假装你正要离开，但是只跨出一步。
2. 回头看团体，假装好奇发问：『嘿，你们是怎么认识的？』
3. 准备好回应的问题或意见。不一定要俏皮或复杂。如果他们说是同事，就问『那你们在哪里上班？』如果他们说是亲戚，就说：『难怪，我在猜你们哪一个是害群之马。』
4. 你现在可以走了，讲出万用结尾句：『很高兴认识你们。』
5. 如果对话很顺利，你也可以选择继续交谈。有人问起你职业的话，就用今天发明的职业描述回答。至少要在一次互动中使用这个描述。

由第一到第三步骤，接近过三个团体，你的任务就完成了。

任务 3：熟悉你的内心游戏

很多人不知道自己的脑子里如何运作，不了解自己的情绪、热情、挫折、需求、思考模式跟行为动机。即使我们了解这些，也很难去改变。

这个主题有一本好书叫做《掌候隐藏自我：Huna指南》（**Mastering Your Hidden Self: A Guide to the Huna Way**），作者是陆战队退伍的金恩（**Serge Kahili King**）。

我建议你读完整本书，至于今天的作业，我请本课程的资深教练 **Thomas Scott McKenzie** 准备一篇浓缩了作者重要概念的报告。如果你的内心游戏需要一套新规则，这篇文章可能改变你的一生。

第十一天简报 身分工作表

1. 你的主要职业、嗜好或学科专长是什么？根据你的真实情况回答，不必讨好女人。
2. 上述的哪一项最能代表你？
3. 你选的这个职业、嗜好或学科专长最有趣或冒险的一面是什么？列出每个面向，以及它对别人的影响。
4. 想象你是这个职业、嗜好、学科专长的求才者。用下列空格设计一则广告来吸引没经验、不熟悉这个领域的人。你的目标是让这份工作显得又重要又有趣。

成为一个（填入职业或嗜好）

你可以（填入广告词）

例如：成为一个工程师，你可以设计未来的手机。成为一个吉他手，你可以办世界巡回演唱会。成为一个网页设计师，你可以改善跨国大企业的形象。

5. 检视你写的广告词。去掉形容词、副词、其他不必要的赘字（象是『刺激』、『最大』、『最佳』、『最强』）。检视你用的动词，要刺激又活泼（『创造』比『拥有』好，『发起』比『做』好）。然后依照提示重写你的广告词，要尽量简明扼要。

例如：『改善跨国大企业的形象』可能变成『重塑企业形象』，甚至『重塑财经五百大企业的形象』。

6. 以第一人称改写第五题的答案（用『我』起头）。

例如：我重塑财经五百大企业的形象，我设计未来的手机。

7，这是你的身分描述。大声念出来直到你习惯为止。如果觉得不有趣或不贴切，重写到感觉对了为止——或重复这项练习（从第三题开始），直到想出真实又有趣的身分描述。

解决疑难

游戏的人多数准则是基于认知的相对地位，这得看她对你的地位有何感受而异。如果你有高社会地位，不要夸耀，反而要低调，跟上述建议反向而行，并且刻意模糊。例如，不要告诉她你是大型片厂老板或得揭奖的编剧，只说你『在电影圈工作』，如果她想知道就会向你追问细节。

第十一天简报 熟悉你的内心游戏—读书报告

撰文/Thomas Scott McKenzie

『人只是思想的产物罢了，你想什么就会变成什么。』 一甘地

『我是明星，我是明星，我是明星，我是又大又闪亮的明星。』 一A片男星『炮王迪哥』(Dirk Diggier)

历史一再证明：自信就是魅力。自信能赢得同事赞赏，朋友尊重，女人青睐。其实可以这么说，如果没有自信，任何诱惑技巧都无法帮你吸引到女人。

伯是很多男人始终学不会这个最重要的特性。童年坎坷、其貌不扬、口袋空空、工作没前途、开烂车、秃头、狐臭、长期饥渴……都可能把好人变成焦虑畏缩的小老鼠。即使肌肉发达、开敞篷车的男人偶尔也会无法直视女人的眼睛，并保持声调稳定，因为跋扈的妈妈或前妻伤害了他的自尊跟自信。

金恩写的《掌握隐藏自我：Huna指南》提供了这些信心毒药的解药。金恩说我们并非心魔的无助受害者，其实我们能控制自己的心智、情绪，控制我们的认知、感受与想法。金恩利用古老的理论提供一个重新设定心智的具体方法。让你有自信、活力与能力通过人生考验。

Huna简介

世界主流宗教与哲学除了普遍被接纳的教诲，还有些比较隐密的知识在历史上不断传承下来。Huna建立在世俗与神秘两方面，是一套应对现代生活混乱的自我改善系统。我必须指出Huna跟夏威夷人的传统宗教信仰不同，它是古代生命哲学的体系，只是金恩用夏威夷的概念跟词语来解说。

大致上，Huna主张你可以控制你的人生、心智跟世界。『Huna』哲学最基本的概念是，我们每个人用我们的信仰、诠释、行为跟反应、思想与感觉创造了自己在现实中的个人体验。』金恩写到。

由此推论，我们的创造潜力是无穷的，『你可以用任何方式创造你能够想到的任何事。』金恩又说，所以，用目前与未来的自由心态来取代过去交往经验的局限心态很重要。

在Huna信仰体系中，有七个主要原则。

1. 世界就是你想的样子：这原则是Huna的基础，主张你能创造自己的现实经验。『改变你的想法，就能改变你的世界。』金恩说，
2. 没有限制这回事：你跟你的身体、你跟他人、甚至你跟神之间并没有真正的界线。我们所认定的分隔，是意识自己武断设下的限制。
3. 能量流往注意力所在之处：如果你执着于某些思想与感觉过活，就写下了人生的路线，注意力就是你正面或负面认知的燃料。例如，

不要一直想着不愉快的事，别让一个忽略你的女人毁了你一整天的心情。

4. 当下是最有力的一刻：此刻没有任何过去经验能阻挠你，也不受限于未来责任（除了纳税吧）。『你有力量马上改变成见，有意识地培养你所选择的未来，』金恩写道，『当你改变心意，就改变了经验。』

5. 爱就是快乐：人透过爱而存在，金恩说，认知这一点，就能让你满足于自己的现况与未来而存在。

6. 所有力量都来自内心：如果你想改变现实，不能等着神明出手帮你，而是靠你自己。这个原则也包括金恩的重要告诫，『除非你默许，没有任何人有权决定你或你的命运。』

7. 效果是真理的指标：在法庭上，你会发现真理有很多种版本。但在浩瀚的宇宙中，没有绝对的真理，金恩说，只有『个人认知层面有效的，才是真理』。简单地说，做你认为有用的事。

负面的破坏力

要改善内心游戏，你必须认清负面想法与能量的破坏力。『一般而言，负面态度会造成内心压力，导致肉体紧张、可能影响器官甚至细胞。』金恩说。

改变负面态度最简单的方式是在坏想法出现时就察觉，刻意转换成正面想法。『无论情况的外在事实是否支援，你都能做得到。』金恩补充说。

潜意识心智

谈到潜意识，一般认为它躲在不为人知的心灵深处，直到你看了好几年心理医生，才发现原来自己是某个童年事件的无辜受害者。

金恩不同意，他认为我们其实可以控制我们的潜意识。『潜意识不是任性叛逆的小孩，也不是故意跟你作对.....但似乎总是抗拒你。因为它遵照你先前下达或默认的命令。』

训练潜意识的方式之一，就是改变习惯。精神与肉体习惯都是储存在潜意识记忆库的后天反应，受到相关刺激而释放出来。Huna认为，消灭恶习的唯一方法，就是给潜意识更有效的处理刺激方式。

策略之一是改变你的说话习惯，或许你讲话太多赘字。在人生的某个阶段，这些赘字给了你额外的时间去选择措辞，结果养成习惯。Huna主张我们必须替代它，而不是去接受这个坏习惯，或断然改变，『重点是，潜意识里没有空白。』金恩写到。

所以教导潜意识放弃赘字的方法应该是讲慢一点，或训练自己每次想讲『呃』的时候，就用手指戳某个地方。

金恩的论点是，你的潜意识想要帮你，只是有时候训练不足。『你的潜意识只会依照认定的最佳利益运作。』金恩说？『不幸的是，这些信念根据的假设可能是错的。』

金恩主张，跟你的潜意识互动，就能了解自己的动机，改变没有用的部分。他也提出几个跟潜意识互动的力法：

首先，金恩建议你给它取个名字。接着，你可以试一两个记忆搜寻法，第一种叫做『寻实』：跟你的潜意识交谈，好像跟新朋友聊天。指定一个愉快的会议，看潜意识能找到多清晰的细节。你也可以让潜

意识叫出它最爱的回忆。然后，你遗忘的回忆就会出现。让你重新体验。

第二种记忆搜寻法叫做『收垃圾』：叫你的潜意识找出最糟的回忆。多试几次你就会发现它的运作模式。『记忆会遵循某些主题，提供线索，找出阻碍你发展的束缚观念。』金恩写道，『例如，你可能会发现某些『最糟的回忆』都是跟害怕被拒绝或控制欲方面有关。』关于女人，我们都有过出糗的经验。但如过这些事件没有在潜意识中妥善处理，可能会破坏我们自己成功的潜力。

情绪自由

金恩的重要教诲之一，就是别再当潜意识的受害者，要学着导引与指导它。

你可以努力争取金恩所谓的情绪自由（**emotional freedom**）。别再认同『潜意识的情绪反应』，金恩说，『当你说『我很生气』，就是认同潜意识，就会很难摆脱愤怒。』

一个新情绪产生时，要认清它的目的与来源。自问：『这情绪是哪里来的？为什么现在会产生？』

这些问题能让你发现情绪的来源，透过反省也能帮你冷静下来。『分析本身能削弱情绪的力量，因为你已经把情绪的能量导引到心智思考过程中了。』金恩解释说。

他也认为，重新设定是控制潜意识的技巧。『如果你要改变潜意识的个性想法，必须先有意识地维持一种意念的模式，直到潜意识接受它成为新习惯。』

有意识的心智

要真正了解有意识的心智，必须了解意志力的本质。你在意识层面唯一真正的能力就是把知觉跟注意力导向一个想法或经验。这就是所论的『自由意志』。

我们不能逼女人喜欢我们，逼老板加薪，或让老爷车不熄火。『但我们可以选择如何回应我们的生活经验。当下与今后我们要怎么做，以改变我们自己或环境。』金恩写道。

金恩对决心的定义是『依照目标持续地、有意识地把注意力跟知觉导往特定方向。』他又说，『达成目标要不断地改变决定或选择，即使有种种艰难险阻。』

换句话说，如果一个方法重复尝试后行不通，有决心的人不会放弃。

『即使必须改变自己，他都会轮流尝试新方法，直到找出一个有用的。』

当你把了一整晚的女生，给你的电话号码是假的，或看到刚拒绝你搭讪的女人，正在跟别的陌生人调情时，千万别忘了，失数与挫折都没关系，但绝不能放弃。『意志坚强与薄弱之间的差别，就是强者决定继续而弱者放弃。』金恩总结。

目标与目的

在自我改善的旅途中，金恩认为达成目标跟满足目的是不同的。

差别在于目的是『对整个人生有言义的东西』，目标只是衡量进度的工具——就像你在个人使命宣示写下的具体结果。

『目的不像目标，不是你达到的东西，而是你做的事。』金恩写道，『没有目的，目标就没有意义，有目的可以赋予目标任何意义。』

金恩在书里还提供了许多改善个人的精神与情绪状态的方法。用心智改善生活，你可以建立自信，在把妹过程中无往不利。

就像金恩说的，『任何事物都要往好处看，如果找不出好处，想办法让它有。』

第十二天

任务 1：分享你的特质

写下你希望别人看待你的八个特质。可能是独立、幽默、值得信赖、聪明、艺术天分或任何自己的其他特色。

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

任务 2：找出自己的故事

现在你知道要表达什么了，但是如何表达？

欢迎来到说故事日。

虽然大多数女人说学习倾听很重要，但在互动的初期阶段，学讲话比较重要。因为，你有责任展现你值得她花整晚的时间跟你聊天。

你的过去就是你的工具。不要只说出你的优点或迷人的缺点，让故事来说话。这样也可以防止你用出身、职业等老套问题轰炸刚认识的女人。让故事不只有机会迷住一群人，也能激发他们分享自己的故事。

你今天的任务是，编造并且完美地讲出故事。

或许你很擅长讲故事——能够在很多聚会上用某次半夜三点在开罗闯入药房帮女朋友拿阿司匹林的故事迷倒众生。

也可能你的口才没那么好，无法当场想到故事或长时间吸引众人注意力。我听过几百个人声称他们的生活很无趣，没什么故事好说。这只是另一种束缚观念罢了。你住在什么小镇、缺乏旅行经验、家庭很正常或年纪多大都不重要，你必须找出故事。

请回想你一生中难忘的时刻，无论是塑造人格的关键经历或好笑、琐碎、想要分享的小事都行。范例如下：

■讽刺又丢脸的，例如你跟女友去两性关系咨询中心，结果女友被治疗师追走了。

■冒险又刺激的，例如你去潜水时调节器坏掉了。

■性感又突兀的，例如飞机上坐你旁边的已婚妇女想跟你在厕所嘿咻。

■纯真又感人的，例如你养的黄金鼠死掉，你以为它在睡觉，七天后才发觉。

■琐碎又诗意的，例如你吃汉堡的时候突然顿悟人生的意义。

■危险又英勇的，例如你在里约热内卢夜店门外救了一个差点被男人殴打的女人。

■即时又迷惑的，就在几分钟前发生的事，例如你不认识的女人过来问你，有没有兴趣带她妹妹回家。

■任何你想讲的事——只要不引起听众的负面情绪，或暗示自己的负面特质（像是孤僻、吝啬、不开心、偏见、愤怒或变态）就可以讲。

回想你的童年、家庭生活、学校、工作、旅游、休闲或交往经验。从最早的记忆到你昨晚做的事。挑选出八个故事，然后取个迷人的名称（例如『神奇汉堡事件』或『腐烂黄金鼠故事』），填入下列空格中：

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

如果你想不出八个故事，回想最近你跟亲友们的对话，找出能引起兴奋、着迷或发笑的小事。如果还是想不出来，想像你必须向制片人描述一部自传电影。你会提出怎样的人生关键故事来引起他的兴趣？

如果还是卡住，打电话给父母、兄弟姐妹或朋友，讲他们分享一些关于你的回忆。

任务 3：选择你的故事

这个任务是，检视你在任务 1 列出的特质，然后看看你在任务 2 选的故事。再标出每个能呈现特质的故事。好的故事不至于过度吹嘘或夸张，而是诚实、谦虚、幽默又迷人地透露个人的优点与弱点。

在你标出的故事中，选择你认为最吸引人与最具娱乐效果的两个（如果标不出任何故事，就再想想别的故事或别的特质）。

列出你的两个最佳故事：

1.

2.

这就是你今天要练习的重点故事。

任务 4：准备你的故事

拿一张纸，掏出你的笔记本，或在计算机上开个新档案。

写出两个故事的概述。什么都行——但是不能说谎，不然将来可能会反过来阻碍你。提示如下：

■强力的开场。你的故事必须制造良好的第一印象，最好用简短、锐利、清晰的起始句。可能是从对话自然流出的概要：『是啊，好像我在冰岛被迫吃腐烂鲨鱼的那一次。』也可以是抓住听众兴趣的问句：『你有没有吃过腐烂的鲨鱼？』或者是诱人的钓钩：『我在冰岛时发生了一件超疯狂的事……』

■好的结尾。如果故事在结尾急转直下，答案跟先前埋下的伏笔呼应，有个独特的关键句，或总结得到一个好教训，这样最理想。无论如何，最后一句应让听众发笑、兴奋、震惊、仰慕、不敢相信，或引发其他强烈的正面情绪。你也可以在结尾加个问题，让听者回应或提供类似的故事。

■扣人心弦。质疑就是听众知道有事要发生，但不知道发生什么事。所以一定要让听众随时跟上故事进度——或至少知道方向——却猜不出剧情。

■清晰的细节。写稿时在心里重播这段体验，必要的话闭上眼睛。记住背景、声音、气味跟感觉。细节越丰富，听众会越投入。

■加入幽默。观摩一些优秀的谐星，你会发现他们在伏笔与关键句之间会加入几个小笑点，引起更多笑声。找出你可以在故事中加入幽默的地方，幽默的种类包括：自嘲、嘲笑别人、讽刺人类行为、夸张搞笑、重提先前的笑话，说出与大家预期相反的话。

■加入价值。说明你的正面特质时，自夸有正确与错误的方法。错的方法是直接说：『我刚买了新车。』正确方法是不经意显露细节，以帮助描述：『我开车回家必须把车窗打开，因为新车的味道好难闻。』

■去无存青。写好之后，重新阅读你的故事。一定要容易听懂，把不必要的细节、对故事没有帮助的内容砍掉。或许你可以先跟几个人讲述故事，以确保故事够吸引人。

■避免寻求认同。故事的功能是娱乐、取悦或拉近其他人，不是向我吹嘘。讲注意每个出现『我』的地方，看能不能删掉却不影响故事的发展。

■检查故事长度。故事不能短过三十秒，也不能超过两分钟。（大约是75~300字。）如果太短，加入一点曲折和幽默。如果太长，砍掉一些赘字。

清楚写下两个故事之后，去芜存青留下重要情节，并找出故事的重点。例如，你描述的是《星际大战》电影，重点就是：跟叔叔婶婶同住的责少年，买了两只机器人，发现了秘密讯息，以此类推。跟《星际大战》不同的是，你的故事只能有三到六个重点。

你要练习背诵整个故事，但只要记住重点就好，这样你讲故事时才不会像在背课文，有比较多弹性。依据听众投入的程度来增删。

任务S 5：陈述故事

我对对文字有个理论。『把盐递过来』有一千种讲法，意思可能是『我需要盐』，也可能是『我爱你』，或是『我觉得你很烦』。真的，列都列不完。文字象是小炸弹，它的能量不容小看。

一男星克理斯多夫·华肯（Christopher Walken）

该是练习表达故事的时候了。

捉住听众的最佳方式是热情。你要对自己的生活感到兴奋，体验深刻，相信自己说的每个字。每次讲故事，都要像是你第一次讲——充满你初次体验时的所有迷惑、兴奋或美妙。

复习DAY3的口语练习，对着录音机讲你的两个故事。一定要大声、缓慢、清楚、有活力。要进一步勾住听众，可以强调关键字、插入停顿、制造悬疑或幽默。试着强调不同的字，在意料不到的地方停顿，改变故事的韵律。

习惯背诵之后，在每个故事中间找个地方让听众有机会互动，这样能维持他们的注意力。大多数互动点是询问听众有没有某种经验、有哪些想法来导入话题。

例如你讲一个发生在必胜客披萨店的故事，你的互动点可能是：『你有没有去过？OK，那你知道我在讲什么。』如果发生在机场，你可以问：『有点像是汤姆·汉克演被困在机场的那部电影，叫什么来着？』

如果你的表演想更上一层楼，可以在故事高潮时轻松暂停以制造悬疑。你可以喝口饮料，吃颗薄荷糖，或点根烟（如果你吸烟的话）。

录好故事之后，回到刚才撰写的纸上或计算机档案上修改。加入互动点、暂停或练习中临时想到的任何润饰。

任务 6：表演你的故事

你已经来到准备的最后一步。

站在镜子前或用录影机拍摄自己。观察自己讲故事的样子。

表演好坏的关键就是表达力。让脸部表情、眼神、手势、肢体语言跟能量等级都能够跟文字本身一样强力表达。

尝试用特定的动作跟手势，强调故事中的不同想法与情绪。引用别人的发言时，试着改变你的手势或音调。尽量利用手边的现成道具——手机、吸管或另一个人。

但是，小心别太过火了。手势与情绪越细微，可信度就越高。不要HIGH到手舞足蹈，一定要随时抓住团体的注意力跟兴趣，在他们想参

与时给予机会。别用一连串不相干的故事轰炸他们：否则可能演过头，从谈话专家变成疯子。

有个因素无法在镜子前练习——意外状况。上过舞台的人都知道，无论做了多少准，一旦灯光照到你身上，什么都不一样了。

所以你跟团体讲话时，不必一直担心每个手势或词语有没有做对，只要确认有讲到重点。如果有人发问、插嘴或突然讲起自己的故事，不要慌张。这是好事：表示他们有在听。

如果对话偏离正轨，不要坚持讲完自己的故事，除非他们问你后来怎样了。你可以把结尾留到稍后再说，用来填补尴尬的谈话空档。别忘了，故事的目的是不是讲到完，而是呈现你的人格魅力。

话说回来，也不必容忍粗鲁的行为。谐星得经常面对别人吐槽，所以要准备一些台词解决这类麻烦。例如我有个朋友，每当有人分心，就会开玩笑说：『下台一鞠躬。』

任务 7：分享你的故事

今天就用你的两个故事——要有互动点——跟别人进行对话至少两次。你不必把两个故事告诉同一个人，只要每个故事在今天结束之前，用到两次就行了。

对象可以是你心仪的女性、同事。朋友、父母、陌生人、兄弟姊妹或电话推销员，谁都可以，只要说出来。

即兴发挥也无妨。讲故事时可以临时插入新的细节、笑话跟互动点。每次成功互动之后，回到你的故事主线，随时增修或删改以改善技巧。

如果两个故事都抓不住听众的注意力，就用别的故事取代。新故事也不管用的话，请当时在场的听众，对你提供意见或听听他们的版本。如果两个故事都反应良好，再开始编其他故事。

恭喜你自己。讲故事是最古老的文明技巧之一，现在你也正史成为传递文明的一员了。

第十三天

任务 1：做个行事历

观到第十三天简报，影印这页行事历或自己做张个人行事历。保管好这张纸，因为整个课程期间都会用到。

任务 2：改善读写能力

到书店去，最好是附设咖啡店或座位区的。带着你的行事历、笔以及笔记本（如过有的话）。放松点，你今天要在书店表演接下来的任务。

任务 3：借助资料指南

拿一份当地活动导览，也许是免费周报、杂志形式的旅游指南，或普通日报。你也可以翻一些介绍当地餐厅或夜生活的指南，甚至报导当地景点的旅游书。你不会把它带离书店，所以不用付钱。

任务 4：从杂志找话题

看看《柯梦波丹》这类女性杂志的流行话题。

任务 5：规划你的夜晚

在店里找个舒服的地方坐下，例如咖啡桌。拿出你的行事历，看看报纸或参考资料介绍的排名、评论与推荐。

每天选一个有趣的活动、餐厅、音乐会、展览、读物、跳蚤市场或其他活动。在行事历左边栏位写下每个活动的资讯。越简单越便宜的活动越好，免费的也很好，一定要你能参加的，别找一票难求的音乐会，或根本吃不起的餐厅。

在右边较大的空栏写下说服别人去参加的理由。

任务 6：她们真的这样想？

从头到尾读完《柯梦波丹》杂志。

首先请注意，女人跟男人一样迫切希望有对象、有同伴、引人注目。其次，从任何文章、专栏、来信或广告中找个有趣的话题。

选好话题之后，向坐在旁边或路过的女人评论这件事。（如果她在走路，趁她走近的时候开口——等看到她的背影通常就太迟了。）把杂志给她看，告诉她你的看法，或好奇地询问相关的女性行为。

如果她反应良好，恭喜你了，你创造了自己的即兴惯例，如果不好，继续阅读找别的有趣话题，在不同的女人身上试验。如果她问你为什么在看《柯梦波丹》，请说实话：有人建议你看，以便更了解女性。

之后不需要继续对话。但如果她喜欢互动，也可以利用你的开场白、私人故事或失格台词继续聊，只要跟三个不同的女人谈过该杂志，你的任务就完成了。

回家之后，把成功的『杂志惯例』加到昨天写的故事列表里。

第十三天简报 个人行事历

周一

周二

周三

周四

周五

周六

周日

第十四天

任务11：展示价值

学习开场白的要诀之一，就是说明你马上就要离开，并做出时间限制。

今天你的目标是变得又酷又有趣，让她不希望你离开。达到此目标（上钩点）的最快方法，就是展示价值。毕竟，当天她可能已经见过很多男人了，她凭什么要选你？

对某些女人而言，敢接近她或许就足以令你与众不同。对其他女人，你的幽默感或特定外表可能是重点。或许你让她想起初恋情人，态度毫不在乎，或有令她兴奋的其他特质。但有时候——尤其是对抢手的女人——你还得再加把劲才行。

制造印象的最有效方法是：告诉她跟她相关的事。

你的任务是翻到第十四天简报，阅读那篇有关使用素材的文章，然后研读下列教你向人展示价值而非减损价值的惯例。记住，惯例本身并没有魔力，你的目标只是让她的日子比认识你之前更开心、有趣一点。

记住惯例之后，再继续进行今天的现场演练。

任务 2：握她的手

今天你要把『戒指惯例』（见DAY14简报）纳入日益充实的技能之中。

到人多的地方——咖啡馆、酒吧、公园、博物馆、购物中心——利用你的新开场白展开对话。

然后照你在第十一天学到的，假装你要走了，但同时注意到她手指上的戒指（或没戴戒指）。话题就可以转到戒指惯例。一直假装你随时要闪人，直到抵达上钩点，确定她听得入迷了为止。

如果她跟其他朋友在一起，别忘了也要跟他们讲话。

她对戒指惯例的反应不重要。不管她是入迷或是没兴趣，反正你只是练习展示价值罢了。记住，这些惯例用好奇好玩的方式表演最有效，不是为了制造印象或让她喜欢你。只要你说了，她也留下来听，任务就算完成。

若进行顺利，就继续互动。如果你在惯例之后不知道该怎么办，礼貌地告退就好。下周你会学到继续对话、加强联系，以及交换电话所需的技巧。

在三个女人身上练习过戒指惯例之后，你今天的现场任务就完成了。

任务3：这跟达尔文有啥关系？

把妹似乎是很麻烦的工作。毕竟你是独一无二的个体。你有自己的生活、家庭跟朋友。你去过世界上很多地方。为何还得委屈迁就那些素未平生的女人的标准？

朋友，答案就是进化。到头来，无论你喜不喜欢，我们的物种（跟大多数物种）通常是雄性追逐雌性，女人选择男人。

在DAY14简报中，你会看到型男生活的教练Thomas Scott Mckenzie针对麦特·瑞德里（Matt Ridley）的《红色皇后》（The Red Queen，中文版由时报出版）所写的读书报告。你的作业是读完这篇报告，找出你这个月所做的事情背后的演化逻辑。记住，我们的行为也受到文化影响，不过演化学家一定会说这些因素也是物竞天择所形成的。

第十四天 简报.关于本书提供的材料

某天我打开电视看见一集《CSI犯罪现场：迈阿密》。剧情是关于一群泡学达人使用跟我书中一字不差的材料。那是该时段最红的节目，全球大约有五十五个国家五千万人在收看，即便如此，全世界的泡学达人还是继续使用同样的材料，我从来听说说有人因为该节目被拆穿的。

所以不要低估人们健忘的能力。

但是，纯粹假设，我们设想个最糟的情况：你一讲出开场白，女人就知道那是从这本书引用来的。

没问题。

你只需要一个应变计，前提是你们有了共通点。如果你们看过同一本书，所以别管开场白，直接说：『不会吧，你也看过《泡学达人》？那你觉得怎样？我今天就是出来测试的——结果第一次就被抓包了！』

开场白的目的是展开对话，你现在就是在对话，谈论世上最有趣的主题：两性关系。

不必害怕你想象得到的任何后果，因为如果想到了，就能预先准备一个应变计划。

从大局看，语言跟修辞没有背后的意图那么重要。『嫉妒心开场白』会有效不是因为魔力，是因为这是跟一群人展开对话，而不是锁定任何人。只要你做得到，就不用担心这个技巧变成众所周知。

知识不会改变男女互相吸引的基础。你很快会学到，吸引力的运作原理是恒久不变的。

记住这点，以下惯例只是展示价值的惯例。改造期间你可以研究，使用任何相同目的的手法——不用扑克牌的新奇魔术、立方体的视觉化游戏，从笔记分析人格的技巧，或让你脱颖而出的其他东西都好。

戒指惯例

快速自学指南

- 拇指 = 海神波赛顿，代表个体性，独立跟破除旧习
- 食指 = 天神宙斯，代表主宰权力跟能量
- 中指 = 酒神狄奥尼索斯，代表不敬、叛逆跟堕落

■无名指 = 爱神阿芙罗黛特，代表爱情、浪漫跟联系

■小指 = 战神阿雷斯，代表冲突、独裁与竞争

■没戴戒指 = 讯息之神赫密斯，代表友善协助跟冒险精神

表演剧本

你：我走之前想问一声，你为什么选择把戒指戴在那根手指上？

她：没有特殊理由。

你：有意思，你总是戴在相同手指吗？

她：多半是吧。

你：我这么问是因为我有个心灵派的朋友，她说每个人选择戴戒指的手指其实会透露你的人格，我半信半疑，但是她确实说中了我的个性。

如果她没戴戒指，就改说：『我走之前想问一声：我发现你没戴戒指，你通常不戴吗？』然后接到上面那段，但是改说『她教我戴在哪根手指或选择不戴其实会透露你的人格。』

你：在古希腊文化，手掌上的每个隆起都象征不同的神，当时的人就在对应的手指上戴戒指，以荣耀神明。

然后逐一说明不同手指的意义。如果时间很充裕，就把她戴戒指的手指留到最后再讲，以制造悬疑。

你：例如拇指代表海神波赛顿。他很独立，是唯一不住奥林帕斯山的神。而且拇指跟其他手指分开，所以戒指戴在拇指的人通常思想独立，我行我素，他们不追随潮流，喜欢自己的一套。

食指代表众神之王宙斯，代表权力跟主宰，就像父母责骂小孩时总是摇晃食指。所以戒指戴在食指的人们通常权力欲望比较强。

如果她说你讲的不准，就说有时人们选择手指是在潜意识里希望培养特定属性，或是被那种属性的人吸引。

你：中指代表酒与欢乐之神狄奥尼索斯。他是很放纵的神，喜欢解除人们的禁忌。所以戒指戴在中指表示你不在乎别人想法，想做什么就做什么，你有时是个煽动者，所以大家用这根手指咒骂别人是很合理的。

当然，你的无名指代表爱神阿芙罗黛特，所以我们都把结婚戒戴在无名指上。有趣的是，只有这根手指有条血管直接通到心脏而不分叉。所以在这里套上戒指的人，就是直接接触你的心。

如果她很轻松地允许你稍微碰触，说明时你可以握她的手或碰她手指。如果她兴趣更高，你甚至可以从手指到手臂指出她的血管。

你：小指代表的是战神阿雷斯，所以帮派流氓都会戴尾戒。它代表冲突，当人们在这里戴戒指，表示他们跟自己内心有些衝突。如果送人家尾戒，通常表示送礼者与收礼者私下有某种冲突或竞争关系。

如果她没戴戒指，再加这一句：

你：不戴戒指的人比较类似众神使者赫密斯。他代表长途跋涉跟财富，喜欢享受好东西。但他不贪心，他的天性是施舍，是最乐意助人的神。他也最有冒险精神，所以不戴戒指的人通常心胸开阔，喜欢旅行跟呼朋引伴。

第十四天 简报.性偏好的进化——读书报告

在《熟悉你的内心游戏》读书报告中，我们学到了每个人都被环境、经验跟众人期望所形塑。在麦特·瑞德里的《红色皇后：性与人性的进化》报告中，我们要学到我们也是千百万年的演化所塑造的。

了解吸引力跟交配的演化本质，还有动物世界的交互关系，就能了解我们自己的求爱策略。

根据瑞德里的说法，想认识女人，你演化而来的利器就是你的心：

『大多数演化人类学家相信，大一点的脑子能让人比其他男人更聪明机智，或是用来吸引异性，所以有助于成功繁殖。』他写到。

男人为何喜欢美女

很多男人认为自己国家或城市的女人与众不同，必须用特殊的方式诱惑，但根据几万名学员的经验来看，这不是事实，演化上也不合理。无论你人在哪里，游戏原理大致都一样。

『直到现代，欧洲人的生活才跟非洲人有所不同。』瑞德里写到。他解释这两种人都是猎杀动物，采集植物，用同样材料做工具，使用复杂的语言，以同样的方式养小孩。他又说，像冶炼金属、农业跟文字等进步，『发生在不到三百个世代之前，近到无法留下深刻影响……所以，人性大致是全球共通的。』

他引述三十七个国家关于一千多个主题的普查。统计数据显示『男人比较注意年轻貌美，女人则是注意有钱有势。』

这些择偶的共通原则，不是因为全世界人类都很肤浅，而是因为他们想要尽量繁衍后代，并且让他们存活。所以根据瑞德里的说法，男人迷恋美女不是为了表象，而是为了功能：『漂亮是年轻健康的指标，亦即生育力的指标。』

瑞德里宣称，连男人偏爱金发妞的观念，都是因为金发跟年轻有关。

女人为何喜欢地位高的男人

男人对自我外表不必像女人那么辛苦。『在两百个部落社会的普查中，两位科学家证实了男人所谓的帅气，建立在其技能跟胆量，而非外表。』瑞德里写到。

研究一再显示，女人受男人的个性、权力跟地位吸引。『在一夫一妻的社会，女人通常在男人有机会出人头地之前就择偶，她必须找个有前景的续优股，而非过去的成就。』瑞德里写道，『镇定、自信、乐观、效率、坚忍、勇气、果断，智慧、野心——都是让男人在职场上爬到巅峰的特质。可想而知，女人也认为这些物质很迷人』

换句话说，如果你显示出成功的特质，就会有女人青睐你——即使你目前失业潦倒。

迹象包括肢体语言。瑞德里描述了一个实验，科学家录下演员做的两次假面谈。『其中一次演员乖乖地坐在靠门边的椅子，向面谈者点头，另一次演员放轻松向后靠，做出自信的手势，』他写道，『看过影片之后，女人普遍认为强势的演员比较迷人，具有性魅力。』

人缘为什么很重要

瑞德里指出，孔雀是少数群聚择偶的鸟类之一，科学家称之为 **gathering a lek**。『lek的特性是其中一个雄性,通常占据中央位置，得到最多交配机会。但是中央位置不是成功的理由，而是结果——因为其他雄性聚集在他周围。』

同一章稍后，瑞德里写到孔雀鱼的实验，母鱼看见两双公鱼，其中一只在追求异性，另一只没有，即使被求爱的对象已不在场，母鱼仍会

偏爱有母鱼陪伴的公鱼。

女性竞争力与社交认证——个体会模仿他们在同个团体中看见的他人行为——即使在动物世界，似乎也是有效。

为什么女人可以择偶

雌性动物的本能目标，是找到看起来能当个供养者或好父亲的雄性。另一方面，雄性动物的目标则是尽量找到最多配偶跟母亲。

目标不同的理由在于投资。对后代投资最多（例如怀胎十个月）的性别，从额外交配获得的利益最少；另一方面，对后代投资最少的性别，就有闲工夫寻求额外交配机会。

不同目标导致一个科学定律，每个进入夜店的单身男人立刻就会学到：男人要争夺女人的注意力。

瑞德里又说，『男性的目标是诱惑，他想要操纵女性拜倒在他的魅力之下，让她的心思偏向他。演化压力迫使他必须表现完美，让她靠近他并且性兴奋，他才有交配机会。』

瑞德里观察孔雀的尾巴、鹿角、燕尾羽毛，蝴蝶与孔雀鱼颜色的交配习惯。结论是，『雌性拥有选择权，她们的挑剔是天生的，她们喜欢夸张的装饰，这对雄性是一个负担。至少这一点毫无争议。』

对许多女人而言，高跟鞋，调整型内衣，紧身衣跟热蜡除毛是时髦、增加魅力的一部分。男人如果想要搞定女人，就必须愿意扛起类似的负担。有时可能感觉不自然或不舒服，但是穿上与众不同的衣服，却能表现自信、领导力跟个人特色（只要衣服适当的话）。正如瑞德里所说，『平凡者不会受到青睐。』

男人为何比女人喜欢打野食

瑞德里主张，我们对性爱的态度之所以不同，是由后果决定的。从历史而言，男人便性交是相当低风险却可能高获利的行为，『轻易增加一个继承他基因的后代。』瑞德里说，『抓住这类机会的男人，当然会比没有机会的男人留下更多后代。所以，定义上我们都是生殖力较强的祖先的后代，所以可以假设现代男人天生都是性爱投机主义者。』

反之，女人随便性交就有重大的风险。在可靠避孕方法出现之前，女性可能怀孕又遭到丈夫遗弃。如果她未婚，一辈子都注定嫁不掉。

『没什么利多能抵消这么重大的风险。如果她对单一伴侣忠忠实，受孕机会同标大，而且没有丈夫帮忙，更难抚养小孩长大。所以随便性交的女人留下的后代比较少，以致于现代女性倾向对打野食持怀疑态度。』

瑞德里又举出有趣的研究支援他的放荡理论，该研究估计，旧金山**75%**男同志有一百多个性伴侣（其中**25%**有超过一千个），而女同志一辈子的性伴侣，大多不超过十个。

男人女人为何偷腥

瑞德里书中有个有趣的结论，人类天生适合一夫一妻制，但也天生喜欢偷腥。

虽然瑞德里说女性比较不容易随便性交，并不表示她们较为忠诚。她们放荡时通常带有目的，例如瑞德里发现的织巢鸟私通现象。

雌性织巢鸟像许多人类一样把雄性分成两类：情人跟供养者。『雌性跟迷人的雄性交配时，雄性会松懈下来，但雌性会更努力抚养小

孩，』瑞德里说，『彷彿他提供优良基因给她是个恩惠，因此期望她在窝里努力工作回报他。当然，这就造成雌性有诱因寻找平凡但努力工作的丈夫，然后跟附近的猛男有一腿。』

瑞德里对这个主题的总结是，女人心中仍存在一个猎人——采集者法则；『从前女人会嫁给部落里的最佳单身猎人，但跟最佳已婚猎人有一腿，以确保小孩有充足食物来源。现在则是有钱大亨的老婆生下长得像保镖的小孩、男性注定成为照顾小孩、供应钱财跟基因的被剥削者。』

男人为何比女人喜欢色情

瑞德里有个比较有趣的旁白是关于男女两性的性兴奋。

男人通常因视觉影像而兴奋——所以A片跟成人杂志才会那么成功。但是对女性等同于色情的是什么？他的答案是：几十年来几乎一成不变的罗曼史小说。

不过，罗曼史小说让女人兴奋的并非帅哥或激情性爱的描述。他解释，小说里的性爱『主要是透过女主角对外来刺激的情绪反应——尤其是触觉方面——而不是对男性身体的细节描述。』

重点是，女人籍着情绪反应而兴奋，关键在于语言跟触摸。所以你必须成为语言跟女性身体的专家，才能成为诱惑大师。

根据另一项异性恋男女的研究，男人对群交兴奋，女人对异性配对兴奋。但是女同志性爱能让异性恋男女同感兴奋，男同志性爱则无法让两性兴奋。所以如果你以为秀自己肌肉或生殖器特写的照片能让女人兴奋，最好再想清楚。

为何需要型男生活改适计划？

《红色皇后》解释了为什么我们择偶是千百年来演化与生物学压力的结果，加上提及社交改善策略的科学证据，象是重视打扮、展示价值、提升社会地位、显示个性跟表达自信。

本书甚至认为『人进步时会遭遇朋友的阻力』也是进化的正常结果：男人都想要摧毁竞争者，即使是私下想模仿的对象。

最後，如果你想要改善自信，瑞德里认为多出门并努力磨练完美的搭讪方法是正确的。

『人们会根据别人的反应来衡量自己的受欢迎程度，』他写这，『反复被拒会让人降低眼光，连着几次搭讪成功，则会鼓励我们提高标准。』

中场教练课程

让我们坐下来谈谈人生。

这是成功的秘诀：你对事情投入多少就会收获多少。

我干嘛现在跟你说这些？

呃，有个聪明的网站这么说过：『人不会失败，只是不再尝试。』

大多数计划的中间点都是个危险时刻，我想确定你不会在突破前夕放弃努力。

或许你的进展不错，急着向前冲。但如果你像先前大多数学员一样，应该会在现场演练之前／之中经历严重的内心挣扎。

为什么？为什么要让这些陌生人控制你的生活？

因为他们是活生生的回馈来源——让你看清自己，教你下次如何改进。他们对你的评断甚至不像你自己这么严苛。

如果我因为曾到拒绝信而气馁（更不用说我写作初期乱七八糟的文章架构），我就不会写到现在了。

但我从每个段落、每个错误、每个批评、每次成功中学习。

你猜怎么样？

这是个挑战，当然具有挑战性。

不困难，只是有挑战性——去推翻那些对你没用的恶习。

你有了纠正自己的机会。

你是要接受它、执行它，还是要袖手旁观让它擦身而过？

我所认识的泡学达人，都是靠努力得来的。无论他承不承认，他都克服过重重障碍——其中最大的障碍就是自己。

你执行演练时经历的所有挫折（跟喜悦），我们全都经历过。成功者与失败者的差别就在他们对自己、对游戏、对实际操作承诺。

游戏最令人挫折的事就是必须努力不懈。无论你在工作或学业上有多高的成就，在夜店的地位不会高过打扮亮丽、招摇过市、让人目瞪口呆的女人。没有人高人一等，摇滚巨星、亿万富翁亦然。女人可以自由选择，也有可能选你，但是你必须下苦工才行。

如果你不接近，如果你不尝试，如果你放弃，如果你马虎敷衍，如果你让自己逃避新奇或不愉快的体验。唯一吃亏的只是你自己。

如同韦恩·格雷茨基（Wayne Gretzky）对曲棍球的说法：『如果不尝试射门，你的失误率就是百分之百。』

该是射门的时候了！

第十五天

任务 1：冷读

今天你要学习与众不同的快速方法之一。利用这种技巧，你可以很快进入陌生人的内心，说出连他们的好友都可能不知道的事情。

你的任务：翻到第十五天简报。阅读关于冷读的介绍。

任务 2（选修）：算命

你的任务：去找算命师算命，手相、塔罗牌或其他方式都行。

如果你有携带式录音机，要求录下整个过程。

列为选修的唯一原因是需要花钱。通常几百快到几千块不等，先打听清楚，小心别被敲竹杠了。但是我强烈建议每个学员去做。

警告：大多数算命师相当可靠，但是有例外，所以不要提供财务、信用卡或个人身分资料。此外，不能付超过原始报价的费用。如果他们事后要求额外费用以泄漏一件即将发生的事，别上当。道谢然后离开。

任务 3：评价你的结果

无论有没有去算命，下一个任务适用所有学员。

如果没钱或没时间去，请上星座算命网站，输入生日、出生时间跟地点，看看你的占星图，假装在算命一样，读出这些资讯。

根据今天读到的冷读文章，花几分钟分析你获得的信息，然后自问下列问题：

- 你觉得算命准不准？为什么？
- 你觉得算命师是表演老套公式或真的跟你有感应？为什么？
- 你觉得算命师有没有比你朋友更了解你？为什么？
- 你相不相信算命师跟鬼神之类有联系？为什么？
- 你会再去算命吗？为什么？

花点时间思考这些答案，想想冷读术优劣的特征是什么。如果算命师说的任何句子让你特别有共鸣，请写在下列的空格里：

以后表演你的独家冷读术时，考虑采用这些句子。

第十五天简报 冷读的秘技

撰文/Neil Strauss、Don Diego Garcia、Thomas Scott McKenzie

大多数学员符合某种人格类型，称作探索者（Explorer），你可能也是其中一员，如果是的话，下列分析可能符合你：

探索者知道他们有一些人格缺陷，但通常能用粉饰外表的能力来弥补。因为他们在表面之下有多到出奇的个人潜力等着被发掘。他们试着在邂逅中寻求变化，受到大多规则限制时，感觉像笼中鸟。

探求者有时容易对自己太过苛求，但在正面鼓励中得到安慰。同时，他们对自己的独立引以为傲，不盲目接受别人意见。但这不表示他们心里某部分不想要（甚至不需要）被身边的人喜爱。

探索者年长之后会有很多秘密。他们持续自我磨练并且进步，有时也会回顾过去，怀疑一路上是否作了正确的决定。他们的某些梦想在不久的将来可以实现，也有些似乎不切实际。

如果你点头赞同上述任何一点，你就发现了冷读的力量。简单地说，冷读的艺术就是让老生常谈听起来象是启示。『冷』指的是对方与你素昧平生，『读』指的则是像翻书一样指出你的经验、想法、欲望与未来事件。

确实没错。上述文字就是一段经典的冷读，世代代的算命师都学过。

冷读的历史

1948年,心理学家佛勒（**B.R.Forer**）对学生个别做人格测验。无论学生如何回答，佛勒都给每个人完全相同的人格描述，然后要求学生评估描述的准确度。**5分**表示认为描述很准。结果全班平均评分是**4.26**分，这些性格各异的人听到完全相同的东西，却觉得这些话几乎完全符合他们。

结论：人们容易接受含糊笼统的人格描述，认为符合自己。人们也常依照意愿选择性地接受别人对他们的评价。这些原则也说明了为什么算命师混得下去，为什么大家都爱看报上的占星专栏，为什么有算命热线。

冷读与吸引力

每个人最爱的话题就是自己，当他们选上似乎对自己了如指掌的陌生人，请想象他们会有多兴奋。

所以冷读术在吸引的艺术占有重要地位并不意外。以下是一部分应用：

■冷读开场白：对别人做出明智的观察或分享直觉，是激发好奇心、让他们停下脚步跟你讲话的有效方法，像『我有个直觉……』、『我有预感……』或『我刚发现……』都是发表观察心得的起头语。

■冷讲钩钩。有时在互动中必须显示你跟她平常接触到的人不同。如果你在谈话一开始就说出对她观察入微的话，她才可能相信你是有待特殊能力的人。

■冷读放大镜：昨天你学到了戒指惯例，这是用来展示高价值的许多测验、游戏跟表演之一。冷读能把这些表演从杀时间的小娱乐变成情感联击的体验。

冷读的道德

要保持正面。不要预期未来会发生任何负面或造成伤害的事。指出人格缺陷时，即使正确，也要用安慰的口吻呈现。别跟她说『你缺乏安全感』，改说『你可能不是一个很有自信的人，但是你心里知道自己的价值。』

不要用冷读技巧无情地操纵别人——尤其是去骗女人的感情，让她相信她跟你有着超自然的强烈连结，要把冷读当作正当的开场白、建立互信或分析人类特定行为的方式。

最后，冷读是传统师徒传承的秘技。不要对你接近的女人或团体提起冷读这个字眼，也不要透露相关信息。

工具、道具跟系统

冷读可能只是对谈话对象的一两句观察，也可能是长达半小时的价值展示、道具、分类系统、展现冷读的特定媒介能带给你必要的可信度、权威与前提，让你表演多久都可以。通常，超过几分钟的冷读只适合在上钩点之后，在安静环境中一对一表演。

从常见的塔罗牌、北欧符石、易经，到水晶球、骰子等比较冷门的占卜，有很多道具可以增添冷读的权威。如果你不想随身带这些道具，还有很多方法只需用到知识，像掌纹、数字学、占星术跟昨天学过的戒指惯例。

在酒吧等夜店认识女人时，你也可以从互动或环境中的常见事物转移话题到冷读。例如握手之后，根据她握手的力量、姿势开始冷读，甚至可以根据她喝的饮料、杯中吸管的位置、口红末端磨损形状去评估她的个性。

心理学人格描绘跟相关术语是让冷读增添权威跟专业感的最佳方式。例如社交人格类型，根据某人的独断性格与回应性格，把人分成四大类。以下就是它的分析：

评估她的独断性格，问她是否出门前会先问朋友要做什么，裁是替大家出主意。评估回应性格，问她是否会告诉别人为什么生气，或是闷不吭声，根据她的回答，你可以从她所属社交人格类型掰出一段冷读：

- 如果她问过意见才安排而且不透露情绪，她就是分析者。
- 如果她只告诉大家她的安排而且不透露情绪，她就是驱动者。
- 如果她问过大家意见才安排而且透露情绪，她就是亲切者。

■如果她只告诉大家她的安排而且透露情绪，她就是表达者。

当然，每种人格类型都跟进一步的行为迹象有关。此外九型性格学（Enneagram）与迈尔斯·布里格斯类型指标（MBTI: Myers-Briggs Type Indicator）也值得研究。

冷读的密码

牢记这项金科玉律——永远要说对方想说的话！

——雷·海曼（Ray Hyman），《冷读术指南》（Guide to Cold Reading）作者，美国心理学家

每种冷读都有标准的方针跟原则，某些已经流传了几百年，范例如下：

制约性

冷读的关键原则就是，绝不断钉截烟地表达一个印象。要用条件式、空泛的词量，这样安全又准确多了。

如果你说『你很害羞』，对方可能回答『我才不是咧』。

但如果你说『你有时候很害羞』，这就很难否认了。

如果使用条件式词汇，你说的每句冷读台词都几乎无法反驳。以下是编排冷读材料时的前提词汇范例；你的一部分，有时候、偶尔、有点、通常、话说回来、三不五时、经常、倾向于。

如果你对对方的性情略有所知，或你的主张很通用，可以用比较缩小范围诠释的字眼——通常、经常、很少、很多、几乎不、一般来说。

但除非确定你的资讯正确无误，请避免绝对的词汇，象是永远、完全、每次、总是、绝不、全然。

假性明确

虽然要避免绝对字眼，但还是可以用暗示明确的词汇来强化你的解读。例如用『因为』等转折语，暗示可能并不存在的因果关系。

另一个制造明确感的方式是，突显其与众不同的特征，确认听者的个体性。例如这样的句型结构：虽然别人____，但你倾向_____。

自信

要装出你很确定的样子，而且你说出来的每件事都是对的。即使你说错或不全然正确，如果用权威的语气，大多数人还是会相信。反过来，如果话带迟疑，会在听众心里造成疑惑——即便你说对了。

认同

即使不是事实，人们仍比较倾向同意对自己的正面叙述。反过来说，他们较不容易同意负面叙述，即使是真的。

跟女人讲话时，把这两个原则结合起来，有助于制造出强大有利的东西——就是把她公认的缺点重新归类到比较正面的部分。

例如她很害羞，就说『虽然有人认为你很害羞，其实你只是想多花点时间熟悉新朋友。』

或者跟有点冷漠的美女交谈时，你可以说『偶尔有人认为你很拽，但并非如此，你只是不太习惯，可是因为你的外表，大家都误把冷淡当作恶意。』

确认

当女人判断你的准确度时，这个简单技巧可以发挥强大的作用。有机会就暂停一下，让她确实同意你说的，或用『是』、『对』等字眼回应，她提供的正面回应越多，潜意识越能接受你的权威。

对比

最强力的冷读可能是由两个相反特质的对比构成的，例如：『有时你活泼外向，有时却比较喜欢独处。』

字面上看来似乎毫无意义——但是说说看。用权威跟理解的语气来说，听起来可能无比精辟。

做出对比叙述时，另一个技巧就是『两手比较』：举起一只手描述第一种人格类型，然后举起另一只手描述第二种，通常对方的眼睛或鼻子会朝向他们比较认同的一边。

察言观色

冷读时一定要随时注意她的反应跟表情。看看她的肢体语言是同意你说的（有兴趣）或否认（冷淡）。

例如，当你说出对方同意的事，很多人会无意识地上下点头，不同意时会左右摇头，也可能对你说的某件事脸红，对另一件事皱眉。

以下是你该注意的赞同与否认的线索：

■有兴趣的反应：上下点头、扬起眉毛、睁大眼睛、微笑、转身面对你，表情丰富、张开双臂

■冷淡的反应：左右搖頭、低垂眉毛，眯起眼睛、皱眉、转身面向别处，表情茫然、交叉双臂

倾听

人们通常只在你解读他们的时候开口回应。这时你要闭嘴倾听，点头微笑，一副你早就知道的样子。他们经常会吐露出你需要的所有信息，供你建构一个非常精确的解读。

附带线索

当你面对面跟人交谈，不必死守着剧本的台词。你的耳目可以收到很多线索，帮助改良你的解读，特别注意他们说什么、做什么、选择跟怎样的人在一起。

女人的年龄、声音、穿着风格，发型与首饰是最显眼的个性征兆。看她的指甲干净或肮脏，短或长，素色或有装饰。注意她讲话的方式、姿态与手势。她自信满满或有点心虚？跟她的外表有何关联？

即使她的出身——尤其是跟特定大学、企业或职业有关的城市——都能透露额外资讯。注意越多细节，你的冷读会越精确。

疑难解决

当你讲台词时，可能发现对方否定地摇头或抱胸。如果发生这种事，就要立刻补救。只需遵守这个法则：强化你的自信，回到条件式的词汇。

只要一个字的力量就能力挽狂澜：但是。

例如，当你告诉她『有时你容易自我挑剔』，如果她不同意，别慌张，继续说下去，好像她听都还没听完就打断了你：『但是，多半时

候你比较容易接纳自己。这就是你跟其他人不同的地方。』

别忘了你可能遇到对冷读免疫的那种人。这种人叫做『相反回应者』(polarity responder)。无论你对他们说什么，他们都不同意。当你宣称对他们有所了解，他们甚至可能不悦或发怒。

例如你说相反回应者容易害羞，她可能回答『我其实很有自信。』如果你顺势说她有自信，她可能又说『也不尽然。』为什么？因为相反回应者不想被定型。他们藉着独特、不妥协、常有争议的个体性找到自我认同。

尝试冷读这种人就像抓鳗鱼，你终究得靠网子才抓得到。所以你只需微笑问：『所以你是那种不喜欢被分类的人？』

这样她不管怎么回答都不得不同意你。当你看到她皱起眉头开始疑惑时，陪她一起笑，说你只是往开玩笑，赶快跳到另一个无关冷读的话题。如果她的个性真的很让人怨，搬出万用道别句『很高兴认识你』礼貌地告退。

惊人的直觉

这项才能还有另一个层次。

想象你靠近一个陌生人说，『恕我好奇，你是在军人家庭长人的吗？……对，我想也是……或许你排行老大……我就知道！』

练习冷读时，你会培养出强烈的识人直觉。最后你会发现自己远远超越了书中描述的原则，真的可以准确猜中某人的家中排行、职业、成长环境，以及某些特定事情。

如果不巧猜错，你也有冷读技巧去解释为何猜错，让他们最终同意你。

听起来不可能？呃，你会在第二十八天研习标准化时学到更多。

第四章 第十六天~第二十天

第十六天

任务 1：缺少的环节

今天你只有一个任务。

这是你最可能没读过、没听过也没想过的游戏环节。它很隐晦，需要某个程度的社交技巧与刚学到的冷读技巧。

这是区分游戏成功者与失败者的环节——即使两者都说同样的话。

这个环节可以避免让你迷失在自我改善的努力中。

它很简单，它是我写《泡学达人》以来学到最大的教训。

我刚开始开班授课时，发现只要看某个学生一眼。就知道他会不会得到女人的正面回应。这跟他穿什么，帅不帅，说什么无关，问题在他散发出的某种抽象能量。

于是我发现我在游戏中认识的每个人，无论学生或讲师，都忽略了一件事。但我直到几个月之后才想通那是什么。

事情是这样的：我有个学生研究把妹好多年了，他是个体贴、善良、懂很多惯例的人（甚至不断听ipod复习），几乎每晚都出门认识女人。但他仍是个处男。

所以他决定某个周末飞来洛杉矶接受我的一对一指导，他希望我找出他的罩门，后来我找到了，这是个重大的领悟，凡是搞懂的人都改变了他们的方法。

差别就在这里：

游戏失败的人，出门找女人让他对自己满意一点。

游戏成功的人，出门让别人对他们自己满意一点。

没有人想跟第一种人相处。他黏人、缺乏安全感、期待回应。他会在寻求认同的过程中吸干别人的能量。

第二种人很容易相处，他散发出领袖魅力与正面能量，异性与朋友都喜欢他陪伴，希望他常在身边。大家信任他，觉得有他在很开心，有时凌晨五点还在他家，不知不觉时间就过了。

两种人说的、做的都是同样的事，但是从女人获得的反应却大不相同，因为他们透露的意图不同。

等一下，你可能会想：那失格台词怎么办？这不是跟让别人对自己满意的概念矛盾吗？

请三思。

当你用老套赞美一个经常被把的女人，通常她会视若无睹，或认为你只是想上她。所以你要亏她，显示你不受她的美貌影响，她配不上你。如果她努力赢得你，你再用赞同奖赏她，当晚或隔天早上她要离开时，会对自己感到满意——她跟真正欣赏她的人有了联系。

简单说，亏妹的失格台词让你先取得必要的可信度，之后再诚恳地赞美她。

所以今天我们不去酒吧找可以接近的团体，不去咖啡店找落单的女人。只过你的日常生活。但是你今天要拨出三个空档，让某人对自己觉得满意。这就是你的任务。

可能是告诉父母你多么感激他们，让派对上尴尬的宾客觉得被需要，称赞刚花了大钱买新衣或换发型的人，微笑地看着街头流浪汉，给他们五块钱，或是在超市结帐时让赶时间的人插队。

练习时一定要注意别人需要什么，不要只是随口赞美，别在意你拉抬或贬抑了自己的相对低位，你的目标是培养观察别人需求的能力。例如你看到某人开着刚挂牌的新跑车，不要把他当成爱炫耀的混蛋，而是他花了很多钱寻求你的认同，所以称赞他一下吧，说『嘿，老兄，车子不错喔。』

你今天的三次取悦行动中，其中至少要有一个是陌生人，而且三次只能有一次用电话进行。

别再担心别人怎么看你，开始培养观察别人需求的直觉。结果会让你很惊讶。

在洛杉矶待一个周末讨论这些观念之后，那位原本有缺陷的学生写信告诉我：『前几天晚上是我的二十六岁生日。我用我们讨论的正面概念跟一个四人组聊天，其中一个女人开始摸我，不知不觉间就变成火热的调情，史上第一次！』

所以修正观念吧，开始学习最聪明、最先进的情绪：同理心。

第十七天

任务 1：不要犯错

过去十六天来我们练习了许多东西。现在暂停一下，我们来确定你跟上了没有。

欢迎来到检讨日。

你第一个任务是阅读**DAY 1**简报，里面有男人开场时最常犯的十一个错误。你绝对不能再犯这些错。

任务 2：检查你的核心能力

回顾先前八天，检讨每项任务。列出你觉得还没有熟练的技巧。

你的任务是重做每项还没有熟练的任务。

现阶段你应该已经可以走向女人或团体，顺利讲出开场白，平静地导向一个戒指惯例之类的价值展示。此外，要同时注意自己的肢体语言、口语跟外表有没有松懈下来。

任务 3：重演惯例

你的最后任务是出门接近一个女人或团体，重新表演戒指惯例。

多花点时间表达与组织你在第十五天学到的冷读资讯。尝试抓住谈话对象的个性与自我认知，至少加入一个听过或看过的冷读剧本，以及一句根据自己观察而来的原创台词，注意观察对方的反应。

向两个女人或团体成功示范戒指惯例，再加上冷读术，你今天的任务就完成了。

第十七天简报 男人的十一诫

1. 别等到她落单时才接近，即使她对你有兴趣，也会很快被朋友拉走。
2. 别盯着她超过三秒钟才接近，迟疑只会吓到对方或阻碍自己。
3. 别因为团体中有男人就不敢接近，她可能是跟家人、朋友或同事一起，不是男朋友。

4. 别用道歉展开对话。『抱歉』、『不好意思』跟『对不起』等字眼，会让你像在乞求。
5. 别骚扰她或给她老套的赞美，要用有趣的小事或问题展开对话。例如请对方帮认养的猫或七〇年代复古家具店命名。听起来平凡无奇，但每个人都喜欢发表意见。
6. 别买酒请她，你不该花钱买她的注意力。
7. 别急着碰触人家。如果她摸你，就微笑说『嘿，请勿触碰。』
8. 抬头挺胸站好，即使音乐很吵或她坐着，只管开口就是，别凑近或绕着她乱晃。
9. 别一开始就问她名字、职业或哪里人。她一定很厌烦跟每个新认识的男​​人讲同样的事。
10. 如果她有同伴，别把全部注意力集中在她身上，只要搞定她的朋友，你就能搞定她。
11. 一旦了解准则存在的理由之后？就不用怕脱稿演出。

第十八天

任务 1：串联对话

目前你学到了认识女人必须说或做的一连串事情。该是学习把它串联在一起，让她欲罢不能了。

进行下一个任务之前，先阅读**DAY18**简报（讲话吸引人的四个秘诀）。

任务 2：快速思考

在即兴戏剧中，有种练习叫做接龙（the herald）。一开始演员请观众提供一个字，观众说出来之后，演员根据这个字，随机讲出一个真实故事。

故事不一定要跟那个字有关：可以是那个字暗示或令人联想的事情。例如观众说『小丑』。演员可以讲他初次观赏马戏团的回忆，高中时期扮演班上的小丑，或某一天让他非常快乐或哀伤的事。然后，台上其他演员根据他的故事、其中的字眼或细节，或故事主题，即兴发挥。

你的任务是在家尝试类似的东西：根据一个字的提示，随机分享你的人生经历。有两个方法：

■找个朋友在一起，轮流给对方随便一个字汇来激发故事。一定要立刻开始讲故事，不可拖延超过十秒。

■翻阅报章杂志，随意挑出一个字来开始说故事，记得要大声讲出来。一直练习到你有自信根据任何单子立刻讲出有起承转合的故事为止。如果做不到，请复习第十二天的讲故事提示。

此任务目的是，让你根据对方说出的任何材料，培养轻松持续对话的能力。她说的每个字眼，都是你能用来发展成一个故事或话题的素材。

任务 3：多重话题任务

今天的现场作业是练习创造今天简报资料中提到的『开放循环』跟『多重话题』，你要出门去讲开场白，但是这次要在结束开场白之前，展开一个新话题。

例如，你正在讲嫉妒心开场白，同时想着要开个新话题，很简单，你只要做个即时观察或兴奋的发言即可，你可以插话：『对了，我想请问，为什么你把戒指戴在那根手指上？』也可以说：『你绝对不会相信我刚刚来这里的路上发生了什么事。』

可用的话题包括：你在第十二天编出来的故事、另一个开场白、对她或环境的观察、从她说的话随机联想到的事，或戒指惯例、社交人格类型等价值展示。别担心会不会显得别扭或好像有注意力不足的毛病。只要接近并开场，你会发现只要用心就很容易开启新话题。

当你接近过两群人并且成功用第二个话题打断开场白，任务就算完成。

大多数移动目标并不需要你在开场白制造开放循环。不过你还是要在今天练习。

第十八天 简报.讲话吸引人的四个秘诀

循环

《天方夜谭》一开始，夏理亚国王（**Shahryar**）发现他的妻子不贞？他杀了王后，宣称再也无法相信任何女人。于是他每天娶一个不同的女人，跟她过一夜，然后在隔天早上杀了她，让她没有机会背叛。

这种变态的暴行延续到他棋逢敌手的一天。她的名字是雪赫拉莎德（**Scheherazade**），她知道国王打算在隔天早上杀了她。所以在第一夜开始讲故事，但是在故事高潮之前天就亮了，她停顿在重要关键，保证第二天晚上再讲完。

为了听完故事的结局，国王决定暂时不杀她。于是每晚一再重演，直到雪赫拉莎德为国王生了三个儿子，让他相信她的忠诚，赢得他的

心。

雪赫拉莎德利用的原理，在神经语方程式学里称作『开放循环』。

简单地说，制造开放循环就是故意不让故事或想法结束，所以《Lost 档案》这种电视剧才会这么受欢迎。节目每周在剧情加入越来越多开放循环，让观众急着想看到各个不同话题的结局。

刚学习诱惑时，如果我想要女人的电话号码或E-mail，我会用戒指惯例之类的价值展示。但是在结束前，我会说我要去见朋友或安排朋友把我拉走，这样她想知道戒指戴在哪一手指的合意，就必须再找我讲话。

钓钩

跟刚认识的女人讲话时，想象她说的句子是一条延长的水平线，然后想像句子中的每个关键字都有个钓钩垂下来。你可以拉住任何一个钓钩，展开一个新话题。

即使像『我当法务助理六个月了』这种普通句子都有几个可利用的钓钩。你可以说任何关于法律的故事，问她前一个工作是什么，问她在哪家公司上班，问她具体工作内容是什么，讲你最棒或最糟的工作经验，问她对最近新闻案件的看法，讨论念法学院的辛苦，问她是否刚搬来，或叫她辞职，因为你可以为弟弟开的割草公司帮她安排法律顾问的工作。

即使她没透露什么信息，还是有很多钓钩可以让你拉，再转变成故事或幽默的失格台词。身为聊天专家，最好选择最不明显但是最有趣的钓钩。

钓钩也可以反过来用，你可以不问对方问题，反而在自己的话里留下钓钩，选择性透露资讯，强迫她问你一些事情。例如你说『在我老家的人不做这种事』她一定会问你是哪里人。如果你说『呃，或许吧，除非你在我这个行业。』她就会问你是做什么的。突然间，变成好像是她在追你了。

话题

简里地说，话题是对话的单一主题，例如你接近一群女人，说出嫉妒心开场白，话题就是那个吃醋的女朋友。但是十分钟后，这个话题会衰竭。如果你情急之下企图延长对话而问：『嗯，那么跟前男友维持友谊的女人怎么样？』听起来会像你没别的事好说了。

对策就是避免把对话聚焦在单一主题上，讲到冷场为止。要同时引进几个主题或故事，像雪赫拉莎德一样，让你的听众欲罢不能。在对话中安放几个开放循环，可以制造出你跟对方很谈得来的印象。

以下是在开场白制造第二话题的范例，这是根据某位学员上课期间想出来的材料。

你：嘿，或许你知道答案。乡巴佬合唱团（the village People）里面有救火队员吗？

她：我不知道。只知道有建筑工人跟皮匠。

你：对，他们有六个人，我们只想出四个：警察、印地安人.....对了，我刚发现你的手镯很好看，我姊姊生日的时候也买了个一模一样的。

她：谢谢，其实这是礼物。

你：是喔，我总觉得买生日礼物送自己挺怪的。我是说，这应该不算数。像我二十岁生日那次.....

你没有花十分钟在谈乡巴佬合唱团，而是在开场白途中展开第二个话题。记所以你谈完手镯跟礼物之后，可以回到乡巴佬合唱团的开放循环，避免尴尬的沉默。

增加新话题最自然的方式是随便发现个什么事物，然后表现出很感兴趣、暂时忘了原始话题的样子。

听起来似乎很做作，但是这很常见。或许你正跟朋友聊在银行认识的女人，但你一说出银行名称，他就插嘴说他超哈那边的某个行员。或者你正在讲故事，有个朋友经过，插话进来开始闲聊。

只要知道如何运用循环、钩钩跟话题，就能提升你跟陌生人互动的能力。这些技巧可以制造立即的熟悉感，让她觉得你们很谈得来？避免致命的冷场。

第四个秘密

别忘了《天方夜谭》的教训。人类都渴望故事与悬疑，所以试着让惯例未完成，半路切断故事，让她脑中盘旋着未解答的问题。

可以简单地说，『我会受到别人的三件事吸引，但我不能说第三件，因为我跟你还不够熟。』

你随时可以在稍后的对话关闭循环，或在未来讲电话与见面时，或永不关闭。如果你让她保持好奇，她就会想再见到你。

最后，你可能在猜想，那么讲话吸引人的第四个秘诀到底是什么？我很愿意告诉你，改天吧。

第十九天

任务 1：填满你的行事历

掏出你的型男生活行事历。

在日历填入这个星期内的各项活动，还有去参加的理由。项目可以是跳蚤市场、餐厅、音乐会、派对、路边活动或第十五天找过的算命师。

熟记这些活动，对应日期，还有参加的理由。

任务 2：播种

你已经准备好展开流程，轻松要到女人的电话号码。

第一部：翻开**DAY19**简报，阅读关于『播种』（**Seeding**）的短文。

任务 3：播种任务

今天用你日历里的活动，植入三个对话。至少其中一个必须你用开场白搭讪的女人，另外两个可以是已经认识的人。

今天练习的目的不是要电话号码或约会（如果发生的话当然很好），而是在轻松的对话中播下未来再见面的种子。

第十九天简报 什么是播种？

跟刚认识的女人互动，最困难的部分或许是要电话号码。如果她不想给，或是宣称自己从不给男人电话号码，反过来要你的号码，那么你先前跟她建立联系感的努力就泡汤了。

即使她喜欢你，还是可能在你初次开口时拒绝透露号码。这叫做『自动驾驶反应』（autopilot response）：因为很多女人经历过一些笨拙的搭讪之后，几乎都直觉地采用一些借口礼貌地拒绝别人索取电话号码。

那该怎么办？

根本不要问电话号码。

今天跟明天你会到不必开口就交换电话号码的两个秘诀。

第一个秘诀是播种技巧，提起听起来很有趣的活动但不立刻邀女人参加，例如不经意提起你要去一场派对，它有多棒多酷，然后转到其他话题。在稍后的互动中，你要离开之前，再开口邀她一起来？

跟刚认识的女人聊天时，在某个时间点，我会提起我最喜爱的厨师：

『还记得影集《欢乐单身派对》（**Seinfeld**）里的汤品纳粹吗？我知道的这位厨师是寿司纳粹。他的菜单只有『相信我』这三个字？他只供应他想煮的东西。如果你不一口吃掉，他就停止上菜。如果你不听他劝阻，还坚持沾酱油，他就会翻脸。如果你胆敢要求加州卷之类的美式改良寿司。他会发疯把你赶出去。但是很值得，因为他的寿司简直入口即化。这家伙是艺术家，不苟言笑，一心一意要做出全世界最棒的寿司。』

我讲完故事后，甚至可能提起周四晚上要跟朋友去吃。明显可预期的下一步就是立刻邀她一起去，但这样太老套了，我不会这么做。我继续聊其他话题，让她猜想我为什么不邀她。然后在最后一刻才对她讲：『嘿，这样吧，不如你周四晚上跟我们一起去看寿司纳粹。』

当然，我一开始提起餐厅时就可以邀她，她或许也会答应。但是游戏的重点是跟女人互动时尽量排除『或许』这种不确定因素。

播种能提升她同意的机率，避免她突然被邀请时可能会有压力——这种压力经常触动负面的自动回应，在你邀她之前给她一点时间想想要不要去。让她自己决定。如果你一路持续显示好个性、高价值、无企图的话，通常会正面回应。此外，如同你学过的失格技巧，第一次提起时故意不邀她，只会让她更想去。

设定再见面的前提与具体计划，也能大幅降低你被晃点的机率。即使她还不太信任你，仍然可能赴约，纯粹出于好奇。跟着一小群有趣的人去品尝全世界最棒的寿司，观赏史上最棒的谐星，或去城里最酷的酒吧，都比『喝个咖啡』或『改天再聊』诱人多了，很多人邀约抓只会这一套。让她觉得，比起真正的约会，整晚都要被有所企图的陌生人困住。你的低压力活动似乎是更吸引人的选择。

记得避免用复杂、遥远或超过两小时的活动来播种。如果潜在成本很高，人们比较不容易答应。

一旦在对话中开始播种，交换号码与约定见面就会轻松地自然发生，尤其在你完成了明天的任务之后。

第二十天

任务 1：索取号码的方式

今天的唯一焦点是交换电话号码的第二招.请翻到**DAY20**简报,研读这份实用、精简/几乎所向无敌的播种指南，再进行任务 2.

任务 2：接近，播种,交换

今天用你学过的材料去接近女人。

每次对话都用你行事历中的一项活动播种，像昨天一样。

如果打中上钩点，试用今天学到的『电话号码收尾』来结束对话。

拿到一个电话号码或接近六个女人之后，无论何者先发生，你的任务就完成了。

第二十天 简报.交换电话号码

每个学员都应该随身携带以下四件东西：

- 消除口臭的口香糖或薄荷糖。
- 记事用的笔。
- 纸张，最好是名片，拿别人的也无妨。
- 保险套，游戏要玩下去，就要注意安全。

很多人都用手机记电话号码，没问题。交换手机号码有些很好玩的惯例，例如在她手机里输入搞笑的字眼，而非你的名字，往后每次你打去，她那边就会显示『辣妹』。不过传统的纸笔有很多好处，主要就是下列技巧。

昨天你学会了如何在对话中播种，下一步就是结束互动时回到该主题。

例如对话来到高潮，你要离开了，假装临时想到似的，丢出这样的句子：『记得改天去见识一下寿司纳粹。』然后停一下。『其实你周四可以跟我们一起去，我可以继续把刚才讨论的人格类型讲完。』

注意其中加入的附带诱因——因果的前提，例如关闭一个开放循环——降低她退缩或拒绝的几率。

然后向她说：『来，我把联络方式给你。』男人索取号码时，女人可能会自动做出拒绝的反应，但她们很少拒绝接受别人的资料。

然后你这么做：从口袋拿出笔跟名片（或收据之类的小纸条），撕成两半，在其中一张写下你的名字跟号码。

然后拿着你写的那一张，把纸笔交给她。她会接受，不然会很失礼。

十之八九，她会写下她的名字跟号码。万一她不写，问你：『这要干嘛？』把你写好的半张纸片秀给她看，用愤怒的表情看着她说：『废话，不然你以为是什么？』

于是你的资料在你的手上，她的资料在她的手上，双方交换纸片，非常公平。

想像这个流程，练习到自然熟练为止。

好像很简单，事实上也很简单。

交换号码不是什么特异功能，不会让对你没兴趣的人突然把联络方式递给你。这只是帮你顺利度过尴尬不安的社交仪式的工具。我从来没被拒绝过，也没被假号码晃点过。理由未必是技巧本身，而是时机。

成功的关键是在上钩点之后才使出这招，一旦用话术、外表跟个性抓住她的想象力，如果你突然走掉却没有交换联络方式，她反而会失望。所以只要你看起来值得信赖，向她显示你比其他男人更有趣更迷人，别太早企图交换号码，这桩交易就会进行顺利。

如果你想要小聪明——我建议这么做——等她写好号码之后就说：

『画个自画像，免得我忘了你长怎样。』你可以从她的自画像看出很多事情，而且这样挺好玩。

拿到电话号码之后，别走掉，继续跟她聊个一两分钟。如果你立刻跑掉，她会认为你的目的只是想要电话，而心生悔意。再讲件小事让她放轻松，?如果你不知该谈说什么，就取笑她的自画像。『这是什么啊？手臂吗？对喔，我猜也是。』

最后要记住，电话号码不是吸引力游戏的终点，只是个休息站。在某些情况下，你可能不必马上拿到号码，因为她已经决定跟你过夜。也有些时候，你在开始十五分钟内就拿到号码，但是又一起相处几小时。又或者，你可以安排当天稍后碰面的计划，也不需要交换号码。男人总是把拿到电话号码当作重大的胜利，其实它只是个引子，让你继续先前的互动罢了。

第五章 第二十一~第二十五天

第二十一天

任务 1：认识你的沉默僚机

今天是轻松的一天。

也是重要的一天。

因为今天你要融合先前学到的资讯，把它纳入一个宏观的吸引力，诱惑与求爱的框架。

第二十一天简报包括你迄今学到的游戏步骤列表，从开场到取得电话号码。把你学到并成功运用的所有材料填入空格，填妥后，加入你想要尝试的材料。然后撕下来，影印，或抄写在别的纸上。

绘就是你的把妹小抄与沉默的僚机。

任务 2：利用沉默僚机接近

拿着你的小抄，折好，放在屁股口袋里。

你今天的目标是接近女人（或有女人的团体），把小抄从头到尾演练一遍。

只要最终进行到交换电话号码，不一定得用到小抄里的每一项材料，只用一小部分也无妨。这只是你的安全网。

等你熟惑游戏，你会发现预演跟编写的材料会变成只是备用，以防互动丧失动能或无法自然发展到下一个阶段。精通的最佳方式莫过于把你能做全部加在一起——然后，当你已经十拿九稳，在不影响结果的

条件下尽量淘汰。使用小抄练习的目的，是让你以后根本不需要依赖小抄。

任务 3：一般求爱策略

计划主轴是什么？或许是该让你知道的时候了。

如果你不知道方向，就不知道该怎么前往目的地。所以请翻到第二十天简报，阅读关于求爱过程模式的文章。

第二十天 简报 沉默僚机工作表

态度确认：我很放纵、自信、好玩、不黏人，镇定，好心情、正面能量。我不会在意结果。我是女人渴望、喜欢跟随的男人。我会向我认识的每个人学习。我测试女人，判断她们是否符合我的标准。我配得上最好的。（请自行填入）

开场白：

理由：

时间限制：

转折点：『你们是怎么认识的？』

失格台词：

展示价值：

冷读术：

身分描述：

故事背景：

播种活动：

交换号码技巧：

第二十天 简报 吸引力剖析

从前，我的求爱策略只是坚持到最后而已。所以我会在她不讲话的时候自己拼命讲，然后指望跟她混得够久，加上酒精的催化，我能够顺利出招。

有一次我鼓起勇气索吻，结果她无情的撇过头去，通常接下来她会简短解释她不希望毁了我们的友谊，每次感觉都像是万箭穿心。

我想不出哪里做错了。我以为是我的魅力或自信不够，每当有机会跟新对象出去约会，我都一直在重复同样无效的策略，希望这个人会喜欢我。

当我知道原来吸引力是可以学习的技巧时，立刻就发现问题其实很明显：每段恋爱都必须有剧情。两个陌生人必须经过一连串的特定事件，才会建立恋爱或性关系。这些事件无论藉由刻意努力或自然发生，几乎所有恋爱都不例外。

我一直以为单一阶段——建立亲密关系——就是全局，所以我一直困在友谊区。友谊是建立在亲密关系、互信与共同兴趣之上，但我却没发现吸引力也可以同样轻易地建立，只是用不同的材料。

搞懂之后，一切都改变了，终于，我跟女人的互动从友谊变成恋爱，我可以划出求爱过程的路线图，只要我知道她在那个位置，如何带她到下一个检查点，再也不必害怕被拒绝。

检查点只有五个：

1. 开场：每段恋爱都从两个陌生人邂逅开始。你的父母就是这样认识的，你的祖父母也是。所以本课程的前九天专门解说搭讪的细节，让你尽量用最安全的方式打开僵局。
2. 展示价值：开场之后，你的目标是尽快到达上钩点，依据女人的意见、自尊、兴趣与好恶，展示价值可能只需要说声哈罗，也可能必须扮演全场最抢手的人，用强大的惯例虏获她与她的朋友。
3. 制造情感联系：当然，你很棒也很有趣，你跟现场任何人都吃得开，为什么单独找她？这时就该显示你们俩有某种关联，有共通点，有默契，互相了解，注定要在一起。
4. 建构行动需求：她喜欢你，并不表示她会跟你上床。机会之门是打开了，但要她走进来，必须立刻给她一个诱因。通常可以利用谈天或触摸让她兴奋起来。时间、舒适度、互信与欢笑也可能有用。但有时她需要更强的理由做出具体行动。这些技巧一一引起嫉妒、交错讯息或消失一下子——帮她认清，如果不赶快行动，可能会失去唯一跟你交往的机会。
5. 肉体关系：她有兴趣更进一步之后，你只需避免犯错以免她改变主意，不让她感到别扭、不觉得被利用，或激起负面自然反应，就可以带她跨过肉体关系的桥梁。

记住，不是每次求爱都从最初阶段开始。有时如果她已经被你吸引，互动就从后面的阶段开始。未来你可能会进阶到高手级，有时只需走向女人，说你要跟她亲热，然后就直接这么做了。你越厉害，越快通过这些阶段。

细节

上述步骤带领我通过几乎每一次的搭讪，但是，有很多不同方式可描述同样的过程，而不同的人对不同的模式有共鸣。

所以我跟改造计划的工作人员坐下来，让他们提出自己的版本，说的更仔细一点。他们的模式有六个阶段，大致是这样子。

求爱过程模式 冷淡的撒饵 吸引与戏谑 合格与奖赏 刺激亲密感 浪漫

将她的世界带入你的世界 乐趣与吐槽刺激情绪 她显示兴趣，得到你的奖赏 刺激潜意识情绪与记忆 提升感官能力，开始行动

她的心态

构建 俘虏 合格 联系

兴奋

她跟你的社交价值 她的 你的

主动表示无兴趣

让她努力赢得认可

合格与挑战

情感与心灵的联系

肉体关系

戏谑地引导 冷淡的撒饵 吸引与戏谑 合格与奖赏 刺激亲密感 浪漫

准备好。了解自己与对方 抓住她的吸引力 用兴趣与吐槽刺激情绪 当她显示兴趣，得到你的奖赏，引诱投资，孤立她。 制造互信、感情联系、舒适与兴趣点。 提升感官能力，刺激她行动或希望你行动

上述模型同时适用于男追女或女追男。每个阶段都发展到重要的里程碑或转折点，让关系进展到下一个阶段。

了解这些发展中的关系阶段会有帮助，但是知道如何成功顺利度过更是有用。所以我请讲师群把各阶段拆成细节，针对每个阶段提出行为与态度的建议。见下页表格。

你不需要记住全部的阶段跟策略，只要了解：吸引力不是靠运气，诱惑不会凭空发生，求爱也可以智取。事实上，无论别人是否有意识地运用，世上确实有个公式让少数幸运儿在情场与人生路上无往不利。

现在你也有这个公式了。

求爱过程策略

求爱阶段 目标状态 进行策略

自我形象：戏谑式引导 自信 培养你身份中的资产

目标：自我准备。了解自己与理想对象，以及计划大纲 认清你潜在伴侣的条件

了解自己，研发策略

熟悉你的内在，当个有趣的领袖

阶段一：冷淡的撒饵 着迷 以万人迷姿态出现，但是态度冷淡

目标：抓住她的想象力，让她接纳你 不带威胁性的接近

随时准备走人，主动表达无兴趣，失格

制造迷惑与好奇，促使她投入

阶段二：吸引与游戏 俘虏 证明你的社交价值，制造强烈情绪

目标：用乐趣与吐槽刺激她的情绪，制造吸引力 制造轻微混乱，吐槽、挑逗与嘲笑

达到上钩点，搞定她的朋友

展示社交价值，增添社交价值

制造机会跟她读出

阶段三：合格与奖励 合格 发掘她的潜力，吐槽她的努力

目标：当她显示兴趣，得到你的奖励，让她投资在你身上 合格与挑战

奖励，建立共同点，表示兴趣

冷读，控制框架，必要时重组框架

阶段四：激发亲密感 联系 用故事与游戏取悦她

目标：制造互信、深入感情、舒适感与一见如故的感觉。你们认识是特殊的天意 换地点，制造新体验

显示互信，关系展望时间

试探核心价值观，激起亲密回忆

与正面感觉联系

强化感情与联系

进挪与升高测试

映射与激励，让她倒追你

阶段五：浪漫 兴奋 制造感官气氛

目标：提升感官张力与肉体情绪，激她先动手或希望你动手 激发感官价值，制造诱惑心理

适用色欲的进挪挑逗与升高

观察并进攻让她兴奋的罩门

大胆尝试，间接感官刺激

慢慢搂抱与冷却

不要遗憾，让她相信自己的决定

设定与管理预期

第二十二天

任务 1：学习改变剧本

今天是框架控制日，你要学习主导对话的技巧。这些概念不仅在任何社交场合都几乎管用，还可能改变你的世界观。

你的第一个任务：阅读**DAY22**简报，然后进行今天的其余任务。

任务 2：建设性的框架重组

你的第一个现场任务是，在今天内把负面框架重组为正面，至少一次。

当你听到朋友，同事活陌生人抱怨，说负面的话，试着重组框架变成正面的事。例如，当朋友说他做不到某件事，就说他只是希望能把事做到最完美。

如果某人说『我马子快把我逼疯了』，就回答『你为什么觉得她很烦？她只是在乎你，如果不在乎就不会烦你了。』

一直重组框架，直到对方接受你的正面论点。

如果你整天都没听到负面言论，打电话给朋友或亲戚，问他这星期最大的抱怨与烦恼是什么，然后重组框架成正面的事。

任务 3：挑逗性的框架重组

从下列两个挑逗性的框架重组练习挑选一个。成功表演一次，你的任务就完成了，讲的时候一定要微笑，表明你不是认真的：

1. 把意外讲成故意：去酒吧或服装店之类拥挤的地方。有人走过擦碰到你的时候，假装生气，用玩笑语气说：『你刚才偷摸我吗？我可没那么随便，至少要先吃顿饭看个电影。』

2. 把善意拗成自私：到唱片行跟女店员或顾客讲话，请她推荐适合在晚宴播放的CD。她调出来之后，假装指控她是受贿才这么说，『你真的觉得我该买这张？嘿，你该不会是唱片公司的卧底吧？或许帮他们卖一百张就送你洗衣机之类的。』然后考虑买下CD，你会在DAY22发现原因。

任务 3：状况不妙的时候

如果还是无法成功交换电话号码，研读你的小抄，放在后口袋里，确认你的行事历资料没错，今天再接近三个女人或团体。

第二十二天 简报.改变框架

画家决定一幅画的框。木匠控制房屋的架构。企划经理建立工作进度的时间表。罪犯陷害陌生人以免被抓。电影导演控制取景的构图。保龄球选手每场比赛有十局。

『**Frame**』这个字有几十种不同的意义,但是大多数跟结构或议题有关。神经语言程序学的经典书《**NLP简介**》中，作者奥康诺（**Joseph O'Connor**）与西摩（**John Seymour**）将框架定义为『把不同东西放入不同情境，赋予不同意义的方式；我们当下认为重要的事。』

换句话说，框架就是人们对周围事物的认知情况，你可以塑造框架，让互动达到你希望的结过；也可以改变自己的框架、别人的框架，或捏造框架，让某些对话与情况似乎真的存在。

框架重组是改变框架或提供新观点的过程。『框架重组的字面意义是把新的、不同的框架放在某个形象或经验外围，』劳勃·迪尔兹

（**Robert Dilts**）在他的《诡辩》（**Sleight of Mouth**）一书中写道，『心理学上，框架重组有时候是指，放入与先前认知不同的架构或情境，以改变其意义。』

其实，大多数调情就等同于框架重组。例如某个女人撞到你，你说『你刚才摸我屁股吗？』——你重组了事情的框架，将意外碰撞变成性骚扰。

大多数社会角色也可以从框架角度去思考。例如雄性领袖（**alpha male**）就是在特定状况下具有统治框架（或观点）的人，不过统治不

能跟固执或控制欲混为一谈。如同迪尔兹主张，『弹性最大的人才是主导互动的人。』

刚认识一个女人时，一定要有坚强的框架，让她觉得必须寻求你的认同，而非反过来。这就是你要用活动填满型男生活行事历的原因——让女人进入你的世界。

大多数在接近时不该做的事——例如乞求、买酒请女人以便搭讪——都可以视为框架脆弱或屈服于别人框架的迹象。

框架重组技巧

框架重组技巧有无限多种，迪尔兹在书中只专注与四个特定技巧

改变框架大小

迪尔兹以电影《酒店》（**Cabaret**）为例,说明框架大小如何影响认知。他写道，片中有一幕是『貌似天使的男童以美妙的声音唱歌』的特写，但是镜头拉远，观众发现他穿着军服。镜头再拉远一点，观众发现他的手臂戴着纳粹标志的臂章。

『框架越来越大，我们终于发现这男孩是在纳粹集会中唱歌，』J迪尔兹说，『影像所传达的意义与感觉，随着框架大小改变而整个改观了。』

所以跟女人互动时，想象你有一架摄影机，可以控制框架大小。假设你要女人离开酒吧跟你回家，但她担心朋友会怎么想。她的框架等于你电影中的团体镜头。你可以拉远镜头，告诉她人生苦短，让她毕生难忘的冒险正在等着她，如果她老是太在乎别人的看法而限制自己，人生就虚度了。你也可以推进到特写。删除她的朋友，专注于她的欲望，制造一个她不想离开的两人亲密世界。

重组情境

重组情境的基础是，同一件事根据其发生的情境会有不同的含意。

『例如下雨，对遭逢严重旱灾的人会视为很正面的事，但对饱受水患或是准备户外婚礼的人，则是负面的事。』迪尔兹写道，『雨水本身没有所谓善或恶，评价得自于它在特定情境中造成的后果。』

这对游戏的内外修炼都很有用。假设你刚试了一个新开场白，但是女人给你脸色然后走掉。在企图取得电话号码的情境中，你会认为互动失败了。但如果重组情境，目标不是取得号码，而是判断新台词有没有效，那么互动是成功的。

重组框架内容

重组框架内容的着眼点是，人们根据个人态度、好恶、需求与价值观而对一件事有不同看法。迪尔兹以一片空旷的大草原为例，农夫认为这是耕种的机会，建筑师认为这是建造豪宅的地点，开着飞机耗尽燃料的人却会视为一个紧急降落地点。

我们对事物都有不同看法。重组框架内容表示，检视每个人的外表与行为背后的观点跟意图。假设在酒吧里，你有个想带回家的女人，但她的朋友一直告诉她：『你们待在这里好好的，干嘛要去别的地方？你不该跟那家伙走，你们才刚认识耶。』

认定该朋友的行为是自私、有控制欲，这样想很简单，但试着找出她的正面意图，或许她担心朋友的安危，或许她认为你是什么变态杀人魔。

她可能让你饱受挫折，但她的出发点是好的。你越快发现她的框架，越能妥善排除阻碍。例如你可以花点时间跟那位朋友聊天，让她更信

任你，然后把电话号码给她。这样如果她担心友人的行踪，就可以打来问你。

重组批评者的框架

批评者的问题是他们不单指出你做错了什么，也经常指出他们认为你有什么缺点。面对批评者，要超越负面性，理解他们的判断是出于善言。

这也适用于你批评别人。例如。朋友出了个烂主意，请避免用可能引起争吵的负面回应，『那行不通的。』改问正面，建设性、不针对个人的问题，例如『那么你打算怎么做到？』

这种框架重组也适用于最凶悍的批评者：你自己。随便举个让你无法达成目标的借口，例如『我没时间』，把它变成可以解决的问题：

『我并未有效利用时间。』然后把问题变成：『我该如何更有效运用时间来达成目标？』

把批评与限制的框架重组为『如何』的问题，就可以把死路变成活路。

游戏的框架

你对框架了解越多，在社交与职业生涯所获得的弹性、乐趣与成功也越大。至少，跟女人互动时别忘了下列三件事：

- 1.永远保持坚强的框架。让她进入你的世界，不要改变自己去适应她的世界。这个态度会让你显示出地位，远超过金钱与外貌的力量。

- 2.框架重组是说服与调情的关键。让你能够主导对话，把话题转到幽默、正面、刺激，时机正确的话，甚至能导往性欲的方向。尽量练

习，你不仅会对女人比较有办法，也会改善口才，让想法更周延。

3.拿捏使用技巧的分寸。不要执意在每次互动中控制框架，有时候退让就是胜利。

第二十三天

任务 1：自我评量

欢迎来到最终检讨日。

以下是你迄今学到的一些技巧。

在每个项目圈选分数，以便自我评量。**1**分是完全不行，**5**分是普通，**10**分是完美无缺。

口语投射 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

口语音调 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

去除赘字 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

仪容整洁 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

服装风格 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

内心技巧 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

眼神接触 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

正面能量等级 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

接近陌生人 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

使用开场白 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

时间限制 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

植入理由 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

失格台词 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

表现独特身分 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

展示价值 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

不黏人 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

叙事技巧 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

冷读术 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

灵活对话 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

开放循环 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

播种 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

电话号码结尾 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

框架控制／主导 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

框架重组 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

选择你得分最低的领域，利用学到的材料与练习，在今天补强。

通往约会的最后冲刺将在下周展开，所以一定要跟上进度。

任务 2：寻求协助

如果你还没有拿到电话号码，没关系。或许发生了两个问题。

首先是你误踩了地雷。如果是，该找帮手了，请上m/challenge网站进入学员论坛。用『地雷』(Sticking Point)为标题开个新帖子，讨论你遭遇困难的状况，尽量详述细节。利用在线教练和同学的建议，今天出门去练习四次接近。

第二个可能是你只看书，没有去现场演练，这样不行喔。

如果你已经拿到电话号码或开始约会，别志得意满地发呆，你也要出去练习四次接近，因为熟能生巧。

任务 3：开始说服

现在你知道如何认识女人，你还要了解为什么这些技巧有效，才能妥善应付每个社交情境可能发生的变动、奇袭与意外状况。

请翻到第二十三天简报，阅读关于劳勃·塞迪尼 (Robert Cialdini) 著作《影响力：说服心理学》(influence:The Psychology of Persuasion)的读书报告，并填写空格。

第二十三天 简报 说服的动力一读书报告

在《影响力：说服心理学》书中，心理学教授塞迪尼检视人们用来决策的途径，然后把说服战术简化成六个重要的心理原则。

塞迪尼聚焦在销售与广告，但他的原则不仅可以解释人们为何买特定品牌的车或香皂，也能说明人们如何看待别人。

以下是塞迪尼的原则大纲。每项都有几十种应用法去制造吸引力。在每个原则后面写下至少一个可以用来改善游戏技巧的应用法。例如，『社交认证原则』说明女人为何比较喜欢有女人陪伴的男人，而非孤单的界人：『稀有性原则』则说明为何某些女人喜欢已婚男士。

警告：这些都是很强的原则，应该用来诉求人性的光明面而非弱点。也就是用来指点人们趋吉避凶，而非符合你个人的利益。

社交认证

这是多数诀的原则（**majority rule**）：如果很多人都在做某件事，其他人会容易相信这么做一定没错。塞迪尼解释，『我们用来判断对错的方式之一，就是看看别人认为什么是对的？』他指出，当人们要在不确定的状况下做决定，社交认证特别具有说服力。如果我们观察的对象是认识的或属于同类的人，社交认证也比较有用。

应用：

好感

好感或许是最明显的一项原则，它主张人们容易答应自己认识或喜爱的人提出的要求。

塞迪尼指出了几个造成好感的因素。例如某人的服装风格、出身背景或兴趣与我们相近：赞美我们；外表迷人；持续跟我们接触，尤其必须合作追求共同利益的情况下，就会产生好感。

但是塞迪尼补充一个有趣的观点：『无意间踪好事或坏事扯上关系，会影响别人对我们的观感。』无论如何，他又说，『如果我们能跟与成功有关的事物为伍，即使只是表面——我们的社交地位都会升高。』

应用：

互利

如果别人为我们做了什么，我们会觉得有义务回报。即使是『平时我们讨厌的人.....只因为对方在提出要求之前，对我们略施小惠，也可能大幅提高我们顺从对方意愿的机率。』塞迪尼写道。

他补充一个有趣的推论，为了让别人同意小要求，最好先提出他们可能拒绝的大要求，亦即『漫天喊价，就地还钱。』

应用：

承诺与一致性

一旦人们对某事下定决心，就不容易改变——尤其以行动或声明支援的时候。即使发现了相反的事实，通常也不会改变决定或信念。

『一旦决定或选边站，』塞迪尼解释，『就会遭遇私人与人情压力，要我们做出与承诺一致的表现。』

这个法则有很多推论，例如人们经常让行为决定自己的信念，而非让信念主导自己的行为。另一个则是你如果能让某人承诺买下某件东西，即使在他们购买之前涨价或改变规则，他们还是会买。最后，有个『得寸进尺』的技巧：先让人承诺买不痛不痒的小东西，再说服他们买下大东西。

应用：

权威

这个原则主张，即使权威者的要求不合理或与个人信念冲突，人们还是容易服从。

塞迪尼指出一个副作用，我们对表面上具有权威象征的人跟真正的权威者同样容易服从。这些象征包括专业头衔、制服或正式服装、地位

象征、命令与说服的语气。我们甚至容易把体型较高大的人当作权威而服从。

应用：

稀少性

根据物以稀为贵法则，人们认为稀少（或日益稀少）的东西，比随手可得的东西有价值，『限量的机会对我们显得更有价值。』塞迪尼指出。

塞迪尼得到的最重要结论是『潜在损失的概念，在人们决策时扮演很重要的角色』。『所以，出现阻碍或难以取得时，人们对该物品的需求就会提高。于是人们容易赋予更多正面特质以合理化欲望。』

『因为我们知道，难以拥有的东西通常比容易拥有的东西好，』他写道？『我们通常可以用物品的供给量，迅速判断它的质量。』

他补充说，人们容易需求突然限量的东西，超过原本就很稀少的东西。

应用：

更上一层楼

不同的说服原则交互作用时，会产生最强烈的动机——例如社交认证加上稀少性。『我们不仅想得到渐渐稀少的东，』塞迪尼写道，『要透过竞争才能取得的话，更是想要。』

最后一个练习，写出搭配两个不同原则以制造强烈吸引力的例子。

应用：

第二十四天

任务 1：办派对

男人要约女人最大的错误就是一开始没有做好计划。『我不知道耶，那你想做什么？』可能是最糟糕的邀约台词了。

第二糟糕的台词是问她『你周六要做什么？』，然后去参与她已经在做的事情。

不要试图模仿她的生活方式，她很可能对自己的生活并不满意，正希望进入别人比较刺激的世界。那个世界碰巧就是你的。

这个改造计划不只是追女人，也是生活方式。如果你身边围绕着正面刺激的人事物，让别人尊敬而想要加入，女人自然而然会贴过来认识你。

你要在第**30**天办一场派对，作为这套改造计划的总结。你的任务是阅读今天的简报，进入任务**2**之前，先想好该怎么做。

任务 2：为你的派对播种

你今天的任务是为你的派对播种。

利用你学过的材料接近女人与团体，但不是用行事历里的活动，而是改用你的派对播种。你可以谈论派对主题或理由，提起跟她可能会很合的朋友，但是别邀她。

当对话接近尾声，该交换电话号码了，你才可以进她来参加。

你可以这么说：『你知道吗？你该来参加的，我想你一定会喜欢某些来宾。况且，我们需要不确定因素。』，

如果她问不确定因素是什么，你可以逗她说『难以预测的人』或赞美她说『新鲜有趣的人』。根据她的自尊程度选择该说的那一种。

除非她真的很想去，否则不要当场告诉她派对细节，这样显得你很猴急，等到通电话再说，这样她就必须努力要你的号码，证明她值得信赖，能跟你的朋友合得来。

你拿到一个预定客人的电话号码或接近五次之后，无论何者先发生，任务就算完成了。

明天你要用到这个号码

第二十四天 简报.你的型男生活派对

？

你知道办派对的好处是什么吗？

这是索取电话号码的好藉口，也是打电话给失联亲友的藉口。只要偶尔办个派对，要到的都是不会被呼朧的电话号码。

为了改造计划的训练，派对的定义是在公共或私人场所，至少六个人为了休闲娱乐而举行的聚会。

意图

办派对是让女人到你到你地盘的好理由，她必须在此争取你的注意力。这也是轻松无负担的约会方式。而且在场有很多人聊天，会让你们俩酝酿起私下独处的期待。

最重要的是，定期办派对能拓展你的交友圈与潜在对象，累积社交技巧，强化领袖特质，帮你培养别人想参与的生活方式。某些世界级美

女不仅跟明星、歌手、导演、富豪、运动员交往，也跟夜店老板或派对主办人来往。因为每个人都想被小团体接纳，所以帮她们个忙，搞个小团体来接纳她们。

推销

你的派对不必制作请帖。无论要做什么，就是不要印传单。这是经过筛选的小型私人活动，而传单表示低门槛的大量邀请。

但是你需要一个办派对的理由，不一定要很复杂。可以对女人说你的派对是每周例行公事，你把身唱一些有趣的傢伙聚起来吃喝玩乐。如果真的每周或每月举办就最好不过了。你可以称之为『周一马丁尼之夜』、『周二比手画脚大赛』或『周三无国界料理大赛』。如果你想炫耀一下，也可以称之为招待所。

另一个选择是捏造派对的理由。如果你有朋友做了值得一提的事——独立发行唱片、出版新书、创立网站、过生日、收养小狗、买新衣服——就为他（她）办个派对吧。然后在派对上播放新CD、朗读书中片段或穿新衣出来秀。

日历上的每一天都可以加上特殊意义——国际兄弟日、理发店四重奏日、偶像的生日——所以办个派对庆祝。

地点

你的派对可以在任何地方举行。

最佳场地是你家或朋友家。你只需要做一些必要的准备：打扫干净、提供食物、选择恰当音乐、备妥够喝的酒。

如果你不擅长烹饪，派对就是你学习的藉口。如果你认识的女人喜欢烹饪，请她来帮忙。每个参加的人都知道你办派对是为了学做菜，即使锅子半路烧起来也不会介意，只要有酒喝就好。

如果你没有时间或动机学烹饪，可以订外烩，把食物从盒子拿出来放在炉子上保温，等所有客人到齐，再装在家用碗盘上菜。如果没人问起，你根本不必告诉他们这是从外面的餐厅叫夹的。

如果成员不到十个人，准备座位空间以便聊天。必要的话买些便宜的折叠椅。如果你没什么主办经验，开场与结束都用团总活动，像是受欢迎的电视影集或比手画脚之类的互动游戏。不要低估七岁时觉得好玩的事情的魅力。

最佳的场地是预约夜店包厢或餐厅，要有足够的桌椅或沙发容纳所有人。事先就要订好，派对当天再确认一遍。大家分摊费用是完全可以接受的。虽然事实上这跟一起出去吃晚饭没啥不同，但你以团体庆祝的名义就足以称之为派对。

其他场地包括公园或海滩，可以夜间野餐或烤肉。甚至保龄球馆、饭店房间或主题乐园都行。只要想得到，唯一限制就是不要违法。

选角

你不能办成狂欢痛饮派对，除非你真的想要。你要对受邀的女人这么说：『通常，这是少数人的小型聚会。』你的派对显得越小越特殊，结果会越好，消息也会在江湖上传开。

例如，不要说你邀了人来，而是跟她说你为派对『选角』挑选个性、兴趣、职业适当的来宾组合——而且她很适合参加。

把她称作『外卡』可能很有趣，其实你的派对也需要，一定要邀请讲话跟行为有点古怪又活泼的朋友（但不要讨人厌或偏激），这样你身为主人的压力可以减轻，因为宾客有话题可以谈论并且获得娱乐。

你也可以邀请至少一个很能聊的男性友人，至少一个女性友人或一对情侣，加上你在修课期间认识（或即将认识）的女人。一定要确保你的派对上不只有一个女性，让你的心仪对象不会觉得别扭或有压迫感。

如果修课期间认识的女人来了超过一个。别担心她们聊起跟你认识的过程。保持你的框架强度：你是个喜欢出门认识新朋友、跟人讨论事情、广结善缘的人。如果你活在这样的世界中，他们通常会争取你的友谊。

如果她想带朋友，别慌，让她带。如果你搞得定她的朋友，很可能也就搞定她。即使是男性朋友也无妨。反正你也邀请了别的女人——这些女人或许可以帮忙缠住他。你不必鼓励她带朋友来，如果她带了，也只会增广你的社交圈，让下次派对更有趣。

如果你在住家办晚宴，饭后可能气氛会冷下来。防止冷场就是邀请第二组人马（四到八人）在餐后来喝鸡尾酒。加入新的脸孔、热情与能量，可以提供派对需要的火花。（注意时机：大多数客人会在派对预定时间大约半小时后抵达。）

对于你邀请的每个人，你都要准备个趣味的介绍词来介绍他们。让朋友脸上有光，你自己也能沾光。

联击感

你在派对之前、之中、之后可以做几件事加强你跟心仪对象的联击感。

如果派对场地在你家，请她留下来帮你清理。如果在别的场地，想个地方续摊。

有时候请她帮忙办派对可能很好玩。不必光凭你一个人的努力与热诚。派个任务给她，请她携带或料理食物。

我有个朋友总是跟他的交往对象做水果酒，作法相当容易，又有酒精催化，很适合两人合作。只要准备一瓶西班牙红酒、两颗莱姆、两颗柠檬、两颗柳丁、一颗芒果跟半杯糖。把酒倒入大碗里让它呼吸十分钟，然后加糖。挤一颗莱姆、柠檬跟柳丁加进去。请她把其余水果切瓣加进去。可以的话，先冷藏一小时，加入一些冰块，再倒给客人喝。（以上配方是五人份，如果有十人就加倍。）

其他可以一起做的活动还有采购食材（超市是个有趣的初次约会地点）以便自制寿司，结果可能会一团糟——但这是件好事。

不要让她过度受宠，也不要极力讨好她。如果派对上别的男人跟你的对象讲话，不要嫉妒。身为主人，你是当下的主角，没有人能威胁到你。如果你有信得过的朋友，让他学会你的身分描述，他可以代你向你的对象美言几句。

派对的目标是开心，建立有趣的生活方式，让互相欣赏的人聚在一起。如果你能做到这点，吸引力就会自然发生。

第二十五天

任务 1：电话守则

交换号码的下一步——打电话——对某些人是焦虑的来源。但是电话交谈的规矩很简单：别犯错。她才刚认识你，只要出现一个危险讯号就有接口决定不再见到你。

你不希望发生这种事。所以你的任务是阅读关于电话技巧的第二十五天简报。

任务 2：规划你的派对

如果你还没确定第**30**天的派对场地，赶快进行吧。

在下列空格写下理想的六到十位宾客名单，包括任何交换过电话号码的女人。左栏填入每个人的名字，他们的身分填在右栏。你对每个人的描述应该精简又有趣，让人一看到名单，就觉得这场派对很特别。

名字 身份

1.

2.

3.

4.

5.

6

7.

8.

任务 3：收割你播的种

打电话给这几周来所有收集到号码的女人，

练习在简报中学到的电话技巧。

邀请每位女性来参加第**30**天的晚宴或活。一定要告知明确的地点跟时间。强调这是小型、筛选过的团体，让她知道受邀是荣幸，而且她的出席对大家很重要。

比起打电话请陌生人推荐好电影，这应该是轻而易举。

如果你还没拿到电话号码，今天再去接近五次，目标是招募派对来宾，记得先复习你的小抄。

如果你已经开始约会，别忘了把你的名字加入型男生活讨论区的赢家名单，跟其他同学分享过程。

第二十五天 简报 电话技巧

你知道的，我以前总是等两天才打电话，但是现在好像全世界都等雨天，所以我想三天应该行得通。你觉得呢？

——摘自电影《求爱俗辣》（Swingers）

你已经成功接近真正喜欢的女人，而且交换了号码。接下来咧？如果她忘了你呢？如果你在电话中太嚣张而砸锅呢？如果她在活动当天没空呢？如果她接电话时正在忙其他更重要的事呢？如果是男人接电话呢？如果她给你的是假号码呢？如果台湾沉入太平洋呢？

不用担心，只要放轻松，第一通电话其实是很简单的过程。

该等多久

拿到号码之后应该等多久才打电话去？有人说隔天；也有人说等三天。

他们都错了。没有硬性规定的等待期。

你的等待期是：能拖多久算多久。换句话说，如果你认识很来电的女人，叫你一定要打电话给她，你可以等上一周。她不会忘记你的。

但是如果你认识一个女人，只聊了几分钟就交换号码。然后看到她整晚跟不同的男人讲话，你隔天就必须打给她。因为如果你没有让她留下深刻印象或对你来电。在四十八小时内，她可能完全忘了你这号人物。

打电话的时候，一般规则是：别丧失动能。趁你们的互动在她脑中还很清晰时打去，但是别太快太频繁。让人误会你是跟踪狂。

要不要来电显示？

很多所谓的专家建议，打给女人时隐藏你的号码，还建议如果没人接也不要留言。他们的理由是，如果你多打几次，她总会接的——只要逮到她，就可以说服她来见你。

我不建议也不使用这种没礼貌的方法，除非你是电话推销员。

事实是：如果她不回电或接你电话，问题不在你的电话技巧，而是你当初的搭讪技巧，因为你没有向她展现必要的特质让她想见你。其实如果往互动中某阶段出问题，通常表示你在上一个阶段犯了错。

所以，不要隐藏来电显示，而且要留言。为什么？这代表自信。如果你展现了迷人的个性，展示你的价值，一认识就值得信任，她会很高兴你打电话去。

你的目标应该是在互动结束后让女人担心：『如果他没打来怎么办？』

如果你妥善播种，当你打电话去，她会知道你来电的用意，也会很放心地接电话。

该说什么

以下是第一通电话该遵守的基本架构：

1. 自我介绍时避免讲名字，一开始先回顾你们先前的对话。如果你用乡巴佬合唱团开场白认识她。当她接听时，缓慢自信地说『我查清楚了，乡巴佬合唱团里没有救火员。』她会听出你是谁。如果你取笑她是小鬼，当她接听时，就说『嘿，小鬼。』这样子不会让她觉得你是陌生人（尤其万一她忘记你名字的话），而是让她想起上次跟你聊天时的好心情。
2. 避免尴尬的停顿，她问候之后，直接切入一个短故事。一开始可以说，『今天我发生了一件超神奇的事.....』你的故事一定要简短，主旨不是自抬身价，而是逗她笑，而且觉得心情自在。
3. 带着好玩与正面能量，并用深沉、冷静、轻松的语气讲话。开朗很好，但是别讲太快或显得太high。在电话中微笑，她会感觉得到。
4. 讲完小故事之后，给她机会讲话。通常她会告诉你最近过得如何，或是问你问题。如果她没答话，你继续说。
5. 安排接近周末的计划，某些专家建议，先说出哪些日子你有事，以便显示你生活充实，只是抽空见她。利用你在失格日学过的欲擒故纵法，你可以说：『我周五周六没空，但我周日要办一场小派对。我会找一些很有趣的人，你也可以过来。我们需要捣蛋鬼。』

6. 如果你邀请她去晚宴以外的活动，别把框架设定为约会，而是邀她出来『一起晃晃』、『走一走』或『加入』你的朋友群。

7. 如果她说可以来，很好。如果她说很忙，告诉她行事历上的其他活动，只能讲一个。除非她很渴望参加，否则就说她可能会喜欢，如果临时有名额，你会打电话通知她。

8. 无论她有没有空，她答应之后别急着挂电话。就像交换号码之后得继续聊一两分钟，开个小玩笑或讲个相关的小故事。

9. 在高潮结束，你要主动说再见。因为你很忙，还有其他事要做。

这个剧本很简单，成千上万个男人用起来很有效，但这不是处理初次通电话的唯一方法。例如，当你对过程更加熟练，你可以跟其他男人不同，先通个简短的电话，第二次再邀约。

如果你宁可传简讯，至少不能是第一次邀约。简讯太被动了，无法表现足够的个性，而且有些人讨厌传简讯。话虽如此”如果你在初次见面之前落入老套台词的窠臼，简讯或许可以补救。

如果她推说很忙.....

如果她推托着不肯答应或拒绝你好几次邀约，该是检讨技巧的时候了。你可能在初步互动的某个阶段犯了错。或许你体现了低社交价值，方法很猴急或太早交换号码或许你的时尚品味（或缺乏品味）不符合她的交往条件，赶快找出你的弱点设法改进。在极小机率下，你什么都做对了，她还是不答应，那么她可能有男朋友或刚分手不久。

一般而言，不要习惯接受『太忙』这个借口。如果安洁莉娜裘莉打来邀你去她家吃晚饭，来宾有U2的波诺、Jay-z跟乔治卢卡斯，你有没有空？

你当然有空。你会推掉一切计划，甚至翘班，必要的话，上刀山下油锅都愿意。

你每次互动的目标就是要有趣、稀奇到她绝对不会忙得没空见你。如果你遇到完美**10**分，难道你不会抽出时间见她吗？

你就是那个完美**10**分。

第六章 第二十六天~第三十天

第二十六天

任务 1：忘掉招式

这可能是最具挑战性的一天，也是对于游戏的直觉理解最有帮助的一天。你的第一个任务：忘掉你目前学到的一切。

任务 2：赤手空拳接近

今天不用现成材料，接近三个女人或团体。

对话一开始不要问意见，不要用编好的失格台词，不谈戒指跟希腊众神，不要把名片撕成两半。

即兴发挥，针对你身边的事物，或她戴的饰品，或临时想到的任何事来展开对话。别怕聊琐事，问工作、电影或旅游的老套问题，甚至在酒吧或咖啡店买酒请她，打破所有规则。

一直聊到她主动告退，或她表现出希望你离开的神情，这或许很尴尬，但是撑下去。可以的话，计时看看能互动多久。你的目标是不靠材料维持对话至少十分钟。

如果进行顺利，可以邀她来你的晚宴或你安排的活动。

任务 3：体会差异

回想你今天的接近。你有没有发现实用材料与自由发挥的不同？你参加30天改造计划之前与之后的互动有何不同？如果有，写在下列空格里。改造前后的差异：

任务 4：填补空隙

你今天的最后任务是阅读下列关于填补空隙的忠告。

某些学员在这个阶段附近会踩到地雷。他们接近目标，开场，展示价值，冷读——什么都做了。但是心里却觉得紧张又尴尬，因为不知如何处理这些技巧的空档，该做什么？要说什么？如何衔接？又该如何到达可以交换电话号码的时机？

当然，这都是不理性的恐惧——毕竟以前他们也跟别人聊过有趣的对话。克服对材料的依赖，认清你有很多话题可以用来填补空隙，这就是今天现场演练的目标。

大家很容易忘记一点，让对方想再见到你的因素，是你的个性而不是材料。惯例很好用，因为让你显得比大多数人有趣多了。惯例是让你在互动中到达下个阶段的跳板，但是你的整体互动不一定要是一场秀。你绝不希望女人认为你是马戏团猴子。

所以要留意最新的娱乐，文化、时事与地方新闻。培养注意别人讲话、打份、做事等细节的能力，熟练社交智慧的艺术，对自己抱持信心。如果你还是很难填补空隙。去上即兴表演课程学习应变能力。

如果游戏是自我改良，那么我们一辈子都会置身其中，所以一定要学习正确的玩法。

第二十七天

任务 1：学习熟悉感

想想你认识一个女人，她最喜爱的歌星跟电影都跟你一样：核心观念跟意见都跟你一样：而且住在你家附近，你们却素昧平生。你会不会

觉得认识了不可思议的人？

这就是熟悉感的威力。你一定想对每个心仪的女人制造这种感受吧？
请翻到第二十七天简报,阅读之后再进行今天的其他任务。

任务 2：填写行事历

掏出你的型男生活行事历。

填入活动以及参加理由——每天都要，直到结束，记得要包括你的派对。让自己熟悉这些活动内容、日期与参加理由。

任务 3：熟悉感练习

从下列三项熟悉感练习当中，挑两个来做。用同事、店员、路人甲甚至网络聊天来测试都可以，不过用刚认识的新朋友来练习效果最好。如果互动顺利，记得要邀请心仪的女人参加你的派对或行事历活动。

密切注意对方的反应，以便调整熟悉感程度。

制造与打消熟悉感

在下列练习中观察对方反应，并制造熟悉感，然后迅速消除。

对话如下：

你：你是哪里人？

她：[任何城镇]

你：天啊，不会吧。那是我的老家，你念哪个学校？

她：〔任何学校〕

你：真的假的？我就是那里毕业的。

她：真的？

你：不，其实我是掰的。〔单调认真的语气〕你不会生气吧？

熟悉感测试

在下列练习中，消除熟悉感，然后看对方会不会试图恢复。

你：好奇问问，你最近买的**CO**或下载的歌是什么？

她：〔某人的某一首歌〕

你：真的？我不太喜欢他们的音乐。

如果她打圆场说她也不是真的喜欢那个歌星，表示她在寻求与你的熟悉感。如果她说出喜欢的理由或反驳你，那表示她不在意熟悉感，或只是对自己的品味与意见有自信。

肢体熟悉感

从这个练习可以看出，肢体语言影响他人状态的威力。

跟熟人聊天到一半，故意在对方讲话时双手抱胸并且转向别处。如果你坐着，还要交叉双腿。维持这个姿势一两分钟。

观察对方是否开始焦躁不安，甚至开口询问。然后张开双臂，解除你的肢体语言，面向对方。如果对方是好朋友，问他在你打消肢体熟悉感时是否注意／感觉到气氛不同。

今天再找另一个人练习一次。

第二十七天 简报 制造熟悉感

制造熟悉感，是在互信、自在、共通点与亲和力的基础下，与对方培养感情的过程。对许多男人而言，这是求爱过程中最轻松自然的部分。

熟悉感就是她在互动中看见你可能想要隐藏的小细节——内在的笨拙，古怪的一面，对另类的音乐、动画、电影的热爱——而且觉得很可爱。而当她透露最深层的想法、经验跟感情时，你或许比她认识的任何人都能理解。或是当你们不约而同地大笑或同时说出同样的话的那种默契。

简单说，熟悉感就是两个人真正互相了解并且发现他们注定要认识。他们真的很幸运。

熟悉感也是积木堆起的城堡，一瞬间就可能解体，但过几秒钟又可以组合回来。懂得同时建造与打消熟悉感，就能催化互动，通过必要阶段以产生恋爱感或性关系。

看看市面上的爱情故事。两个情侣完全结合之前会先丧失熟悉感——或许是误会、父母阻挠、被冷落的情感或犯错受惩罚。他们痛苦万分——然后在哀愁中发现彼此的感情多么坚强。只有恢复熟悉感并互相承认感情，他们才会觉得完整。

所谓好好先生犯的错就是只跟女人建立熟悉感，忽略了其他构成吸引力的事物。一见如故跟努力装熟之间仅有一线之隔。

此外，时机也很重要，如果你太早建立熟悉感，可能会被打入友谊区：

如果太晚，她可能认为你是不了解她特质的花花公子。跟女人建立熟悉感的最佳时机是到达上钩点之后，但要在肢体互动太过频繁之前。

此时她对你有兴趣，愿意投入互动，你甚至可以问些私人问题。

为了帮你制造神奇自然的熟悉感，我请型男生活教练Don Diego Garcia帮忙分析。

他拆解成两大项：引导（lead）与同步（sync）。

引导

1968年以来，父母都很放心让子女收看罗杰斯（Fred Rogers）的儿童节目《罗杰斯先生的邻居》（Mister Rogers's Neighborhood）。每集开场都是他友善温和地说：『嗨，好邻居！』

请注意他说的不是『嗨，陌生人！』他假设你是他的邻居，用邻居的亲合力，让你觉得像他客厅里的老朋友。节目当时红透半边天。

你不用像罗杰斯先生一样友善得做作，但你要用类似方式跟女人建立熟悉感。只需自问：『如果这个人的好朋友，我会怎么做？』答案经过社交礼仪过滤，你就会知道该怎么办。

从她看见或听见你的瞬间就应该采取熟悉感。假设你在附近超市乳品区发现一个想认识的人。一般正式的接近法就是：你伸出手报出名字自我介绍。

但是采用熟悉感的接近法不一样：『脱脂或全脂牛奶实在让人很难选择，差2%我还能理解，但是1%呢？2%跟1%真有那么大的差别吗？』

人们也会自然集结在可信的领袖身旁，亦即具备自信、权威、真实、安全、坚定、体谅、保护、诚实与诚恳等特质的人。学习这些特质能

帮你避免寻求熟悉感的风险——例如乞求、丧失框架、落入友谊区、或变成心理医师而非情人。

同步

心理学家荣格（**Carl Jung**）形容同步性（**synchronicity**）就是把巧合事件赋予意义。所以我把创造同步性的活动过程称作『同步』。

同步不是复数或模仿伴侣做的每件事。同步是跟对方逐渐步调一致、培养共鸣的温和形式。团体中的人总是无意识地这么做。同步的方法正确，你的伴侣在情感、心灵与能量层面会与你更贴近，知识层面倒是其次。

我们来看看你可以跟心仪女人同步的方式。

视觉上

视觉上跟女人同步，注意她的姿态、表情、呼吸节奏、手势、甚至眨眼频率，然后配合。同时要保持轻松冷静，如果你做对了，她也会不知不觉开始模仿你的肢体语言。

听觉上

如果你发现她常用某些特定字汇，或某些字似乎对她有特殊意义，就把它当作热门关键字储存备用。你也可以在用字上配合她的工作术语、地方俚语跟显示她是特定次文化成员的字眼。

听觉同步也可以让你留意到谈话者对某种感官字眼有特殊偏好。例如偏重视觉的人，讨论想法与意愿经常用『焦点』、『明亮』，『看』与『显示』这些字。跟着感觉走的人常用『接触』、『感觉』、『知道』与『直觉』等字。听觉的人喜欢『声响』、『听起来』跟

『敲』。注意听她的发言模式，挑出她的惯用字眼，然后在你自己的对话中大量使用。

你也可以配合她的音调、音量、节奏、音色或语气，甚至呻吟、笑声、停顿等非语言表现。听起来或许很邪门，但是大家都知道急惊风遇上慢郎中会很难沟通，讲话慢的人听不懂讲话快的人，讲话快的人又对讲话慢的人不耐烦。所以沟通方式越接近，越可能相处愉快。

逻辑上

逻辑上同步需要挖掘你们共通的特定兴趣、美感、道德、感性或背景细节。有个建立熟悉感的常见方式是『我也是』游戏。附和主题可以是家庭经验、旅游故事、事业目标、娱乐偏好、个人特色与择偶条件。

你可以用轻松的熟悉感主题在逻辑上同步：她是哪里人、为何离家、兴趣是什么。后段的互动则利用道德难题、性格测验、想象力练习、弱点自白、亲密故事或讨论目标与梦想，切入深度熟悉感。

总而言之，相似导致亲切，亲切导致熟悉感。

情感上

跟心仪的女性谈话时，要全神贯注了解她的想法与感受，掌握设身处地的移情技巧，从她的观点看事情：这是建立熟悉感的强力方式——因为我们都想在疏离又冷漠的世界上找到懂我们的人。

我们vs他们

建立熟悉感的最强方式是制造『只有你们参与、别人都不懂的阴谋』。从一个共同的冷门理念到角色扮演游戏，宣称你们是青梅竹马

或订婚了都行。后者特别有效，因为角色本身具备的熟悉感更强。

解决疑难

这些隐晦策略一开始可能要刻意营造，日子久了就会变成自然反应。最佳练习方式是一次用一种，直到你了解其运作原理。例如你会发现，模仿她的呼吸会轻微改变你们周围的能量，让你们更亲近，有别于在场的其他人。

制造深入熟悉感的最大障碍通常不是别人，是你自己。如果你害怕透露自我晓示弱，她就不会解除对你的戒心。熟悉感是一条双向道，没有互信与坦诚就无法存在。

如果你觉得建立熟悉感很困难，无论是因为你或她设下的障碍，先解除自己的防护罩，忘了所有招式，放开心胸去亲近她，或许会有惊喜收获。

第二十八天

任务 1：你的心海罗盘

游戏有个的关键要素，大多数人从不提起、传授或知道它存在。即使你不再用惯例，放弃学过的架构，你还是要依赖它。

除了用在吸引力，这个技巧也影响人生各方面，无论是面试，升迁或被人持枪抢劫。

阅读第二十八天简报，然后也行今天其余的任务。

任务 2：你是半仙还是神经病？

下列练习用在坐着、看起来很随和的两人以上团体效果最好。

你的任务是猜测他们怎么认识的，是不是亲戚？室友？同事？情侣？同学？

做个合理的推测，然后上前去问，看你猜对了没有。

这种标准化（**Calibration**）技巧不仅会帮你猜对，也会帮你正确地提出问题，而不让对方觉得像科学实验。

例如你可以说：『你可以帮我解决跟朋友的争辩吗？我们注意到你们的谈话，他说你们或许是同事，但我猜你们是大学同学。』

如果他们赏你怪表情——发生机率大约两成——用这类台词化解尴尬：『我知道这样问很怪，但他是学心理学的，这是他的专业。所以我被派来问。』（如果你真的跟朋友在一起，那就更好了。）

记得要微笑，你的接近是出于健康的好奇心，让他们知道你不是在评断，而且要用时间限制。

接近过三个团体或猜对一次，无论何者先发生，你的任务就算完成了。

如果进行非常顺利，就加入团体待一阵子，利用机会为你的派对多邀几张新面孔。

任务 3；兴趣证明（选修）

如果觉得任务 2 太容易，或你今天想多研究一些标准化训练，那么可以多加一个目标。

你的次要任务是从团体中的女人接收到至少一个兴趣指标(indicator of interest.IOI)。研究今天简报中的吸引力讯号一览表，让自己熟悉这些指标。

如果你无法从今天接近的三个团体收到任何兴趣指标，就用你的标准开场白再练习接近两次。

收到一个兴趣指标或今天总共接近过五个女性（团体），你的任务就完成了。

如果真的从接近的女性收到了兴趣指标，那么你有责任交换号码，邀她来你的派对。

第二十八天 简报.标准化

要精通吸引女人的艺术，你只需要磨练三件事：

■你是谁

■做什么

■何时做，怎么做

关于你是谁，在课程的前几天，你磨练了你的目标、使命主张与身分。明天，你要深入修饰个人特色。

至于你做什么，你几乎每天都在培养游戏技巧的元素，从开场白到展示价值，然后是何时做，怎么做，你学过了吸引的程序，研究过全局，但是拼图还有另外一片：标准化。成败差别就在这里。

技术上而言，标准化是指调整或校正仪器的精确度，通常要判读它偏离标准的程度还差多少。应用到吸引力方面，定义还是一样——只不过仪器就是你，标准是她。

辨认仪器

接近时，标准化技巧能让你研判对方的动力，知道下一步该怎么做。假设一个女人在酒中走近你，抚摸你的胸膛，说你好可爱，你怎么办？

如果你用意见开场白，会让她无聊，展示价值又显得太刻意。藉着标准化，你会知道跳过所学的大多数步骤，想想该如何提供她寻求的肢体接触。进一步标准化能帮你判断她想当场跟你调情，被你带回家，或只是想让其他人嫉妒。这些评估都在电光火石间完成，将决定你的下一个行动。

标准化在整个互动过程中很重要。知道对人何时用失格台词，何时表现兴趣，可能决定互动的成败。

即使稍微调整你的肢体语言、眼神接触与声调，都会影响对方的行为、反应与兴趣程度。试试站得离她太近，看她怎么反应；然后站得太远看看。试试向前倾，然后向后仰，在交谈中直视她眼睛、看她的嘴或是望向她的后方。

学习判断她的反应，调整你的动作，激发你想要她产生的情感，这就是游戏的核心。

设定仪器

标准化是游戏中最重要的一环，但也可能是个陷阱。如果你过度标准化，太在意女人给你的每个小讯号，可能会变得焦应不安而搞砸。

认识新朋友的时候，正反两面的各种想法跟判断可能在你的脑海中交战。为了避免犯错，当你想评估她的态度时，不要把标准设定在○（没有好恶），而是+2（轻微兴趣）。你心仪的女人都喜欢你，用

适个态度进行互动——如果无法解读她的言行，就定下最好的假设，这样能激励你充满自信地前进。

仪器标示

这样设定你的仪器之后，应该试着判读她目前对你的感觉，她需要什么才能够进到吸引程序的下一步，你随时都要注意她的三种反应：

■绿灯：正面回应，表示继续前进。

■黄灯：中性回应，表示谨慎前进。

■红灯：负面回应，表示停止你正在做的事。

当你标准化失误，踩到红线犯了错，红灯属于损害控制的领域。如果发生，退回上一个黄灯。

黄灯是你最常看到的，这时什么都可能发生，她位于求爱过程哪个位置、该带到哪里、如何抵达，结果视你的评估而定，从中判断此刻要提供她的是什么？是更多价值、更多吸引力、更多舒适感、更多信任火只是需要更多时间。

尽量让你心里的盘算不露痕迹。学习游戏的人有时会露出一个坏迹象，就是寻求反应。记住，只要一透露出你的言行只为了得到她的特定反应，不仅成效会大打折扣，也会显得有企图。

游戏关键就在这些隐晦细节，一部分理由是，无论她知不知情，她也在估量你。大多数女人的直觉比男人敏锐多了。

判读仪器

某些人的标准化有点松散。他们似乎无法察觉什么时候已经让别人觉得别扭——或者反过来，女人已经被他吸引了。

不管目前处境如何，如果你能从女人给你的反应中学习，就会累积足够经验与战果，标准会自动修正。最后你的直觉会强到根本不需要任何法则就能标准化，你自然就知道。

同时，以下的明显迹象能帮你判断女人是否被你吸引。这些讯号很微弱，所以不要只看到一个就往前冲。一定要有二到四个明确正面的指标才能假设她有兴趣再亲密一点，兴趣指标如下：

- 她平淡地问你的名字、职业、出身地或年龄。
- 你向后仰，她靠过来。
- 她张开双腿（或朝你交叉双腿），身体朝向你，没有双手抱胸。
- 她根据你的意见改变她对歌曲、电影、时事的意见。
- 你讲笑话，团体中只有她发笑。
- 你牵手带她去别的地方，她捏你的手，或是你放手她又握住你。
- 你开口或显露意图之前，她就说『我不会跟你上床』或『我不会跟你回家』。
- 她戏弄地槌或拍打你的手臂。
- 她朋友插话或要离开时，她不予理会。
- 你闭嘴看着她眼睛，她也看着你超过一秒。
- 你转头向别人讲话，她等你转回来。

■她显示几个潜意识的吸引动作——舔嘴唇、拨头发，瞳孔放大、甚至鼻孔抽动。

■她讲话时调整仪容或衣服，露出更多肌肤。

■她心不在焉地玩弄吸管、手机、首饰等东西。（如果她紧抓着或动作烦躁，那就不是好迹象）

■你不讲话时她想要延续对话，通常是说：『所以呢？』

■她模仿你的动作——你摸头发她也摸，你喝饮料她也喝，甚至用鬼脸回应你的鬼脸。

你可以发出讯号测试她的兴趣，就像发出声纳讯号等它回来以判断距离。做个小动作看她如何回应。例如，戏弄（轻微）地敲她的肩膀，如果她还手，就是好迹象；如果她僵住或稍稍微退后，那就不太妙。

请小心某些女人刚认识你就会毛手毛脚——因为她们寻求追求者的认同、喜欢利用女人对男人的特权，或向在场的其他人炫耀。不要以为这些女人真的对你有兴趣，除非你确定是自己争取来的。在此之前，微笑着说你被换一次要收二十美元。她们已经负债累累了。

仪器升级

还有另一种更好玩、更强效的标准化，要用到冷度的技术，判断哪个失格台词最恰当，藉此建立熟悉感。

就像使用透视镜，这种高级标准化技巧能让你探索她的内在想法、需要、欲望。训练方法就是跟她交谈时问自己：

■她是怎样的个性？

- 她的自尊心强或弱？
- 她的性态度开放或保守？
- 她做什么行业的？
- 她现在有男朋友吗？
- 她是姊姊、妹妹或独生女？
- 她跟父亲或母亲比较亲近？
- 她是运动型、多愁善感型或智慧型？
- 她喜欢男人的哪些特质？
- 她有什么需求？
- 她的人生进度到哪里，目标是什么？

就像冷读一样，有很多线索可以提供你资讯，包括她的服饰、化妆、仪态、手势、眼神、讲话方式与来往的朋友。

精通仪器

精通标准化只有一个办法：取得回应。

最简单的练习方法是用静音收看偶像剧，试着猜测剧中角色之间的关系。然后打开声音看你猜对了没有。

中级练习是礼貌地猜测刚认识的人。猜猜他们的职业、成长环境、在学校人缘好不好、在家排行第几。然后在谈话中询问他们。看看对不对。

熟练之后，下次你跟朋友出门时，看到两人以上的团体，尽量猜测他们的属性。除了上述的细节，也猜猜他们的关系，是本地或外地人，人身经历大致如何。

猜完之后，走过去问他们你猜对没有。记得要保持微笑，显示好奇心，别让人家别扭，别好像在取笑或评断人家。这样的练习不仅会得到改善标准化的回应，精进冷读技巧，也是个好开场白——你在今天的现场练习就会发现。

第二十九天

任务 1：接受测量

你昨天学到了游戏有三个层面：你是谁、你的言行、如何做与何时做。

今天我们要进一步探索『你是谁』的概念。持续改善自己的人格特质不容易，但你一旦开始，就会像自动驾驶模式一样，逐渐往约会与人生的目标迈进。你不再需要用戒指惯例展示价值，因为你的存在就已经是展示价值了。

吸引与欲望的开关可以靠八个重要人格特质去触动，请翻到第二十九天简报，仔细阅读，在每个项目从**1**到**10**自我评分。如果你是跟朋友一起修课，告诉过别人你的任务，或在型男生活讨论区找到了当地的僚机，当你完成自我评分，也请你信任的熟人诚实为你评分。

任务 2：最后冲刺

如果你这个月还没有敲定过任何约会，该是加把劲的时候了。如果你还没收到至少一个新认识的女人确认会来参加你的派对，这也是你该去接近的时候了。

明天，型男生活改造计划就要结束了。

你有成为赢家所需的工具，你只需要用它去执行。

为了确保没人落队，我为今天留了一手：速成对话启动器。

拿着笔记本或一张纸，在上面用大字写下『十大电影』，然后从**1**到**10**编号。你今天的任务是列出史上十大经典巨片。你在未来举办的每场派对上都要播放其中一两部，只是关掉声音。当然，这么重要的任务需要一些辅助。

去下列五个地方之一，你比较有机会过见友善开朗的女人：

1. 健康食品专卖店？
2. 大型饭店的大厅、休息区、酒吧或游泳池。
3. 大学的校园、书店、图书馆、咖啡店或学生活动中心。
4. 心灵书店，另类咖啡店或瑜伽教室。
5. 从当地报纸找出单身美女可能参加的活动，像是品酒会或试镜。

记得带着你的表格跟笔，任意在其中两格填入片名。第一名跟第二名一定要留白，让女方填写。

以下是你可以用的参考剧本：『嗨，你看起来好像很懂电影的样子。我正在列史上十大经典巨片，准备本周办个欣赏会，但是脑筋一片空白，我的进度只到这里。』

把表格拿给她看，请她帮你填完。为了失格，取笑她选的是无聊或老实电影；为了制造熟悉感，认同你喜欢的部分。能量累积之后，利用

意见开场白、戒指惯例、备用故事或这个月学到的东西展开一个新话题。

当然，你的目标是为你的派对播种，邀请她过来（当然是在对话结尾），并且交换号码。这是倒数第二天了，不计时间成本也要达成一个确定的交换号码。

这是你全新感情生活的第一天。

第二十九天简报：你是谁： **L.A.S.V.E.G.A.S.** 量表

依照下列各项特质从**1**到**10**自我评分，**1**分是完全不行，**5**分是普通，**10**分是完美无缺。不要从自我观点评分，要猜想别人怎么看你的。尽量诚实，务实一点，将答案写在下面空格里。

外表**Looks**

在保证班一开始，你学过外表重点不在性格特征，而是如何表现自己。根据你的仪容、姿态、眼神有无过人之处，你的风格能否吸引你想要的女伴，自我评分。

得分： _____

改善建议：多研究并执行**DAY 5**的任务，找到你欣赏的模范角色，跟你认识的女人一起去采购衣服、鞋子跟美容用品。

适应性**Adaptability**

有没有发现拘谨的男人通常无法搞定女人？因为他们缺乏适应性。根据你的冒险精神、应变能力、冒险程度、社交智慧、弹性与适应新状况新环境的能力，自我评分。

得分： _____

改善建议：写下一些你这辈子想要做到的事。不要着重在工作或感情，而是休闲活动与冒险——例如学潜水、去肯尼亚探险、做模型车或参加铁人三项竞赛。选择其中一项，立志在六个月之内做到，把它填入六个月之后的日历，给自己明确的期限。

力量Strength

力量是保护女人，给她安全感的能力，有些男人用金钱或肌肉来表现，但是那没必要，而且通常不够。根据你的沟通效率、框架强度、务实程度、照顾别人的能力、坚定、领导力、勇气、忠诚、果断与自信等条件来自我评分。

得分： _____

改善建议：从上面选出一个你需要加强的特质，为你的力量加分。开始在社交情境中展示自我价值，像在餐厅帮朋友要桌子，表示果断；商店打烊前说服老板延后时间，显示你的沟通能力。

价值Value

你往第十四天学过，价值是人们选择同伴的关键条件之一。价值有三个元素：你自认的价值，对方认为的价值，以及客观第三者认为的价值。根据这些事的程度自我评分，你是社交圈的领袖、受人爱戴、能教别人东西、习惯展示高地位的行为。其他条件还有智慧、有趣、天赋、娱乐性、成功、自给自足跟创意。

得分： _____

改善建议：列出五个让女人认识你十五分钟之后，会想再见到你的理由。这个清单应该根据你展现或提供她的价值。立志学习一项新技术、游戏或培养个人象征以便扩充清单。

情感联系Emotional Connection

这是熟悉感与化学反应这类抽象概念的根源。重点是拥有让身边的人觉得兴奋、亲近、舒适、被理解的特质，像是遇见了知己或灵魂伴侣。根据你跟陌生人发现共通点、建立熟悉感、洞悉自己情感、仔细倾听别人的能力与慈悲、积极、无私、同理心等条件，自我评分？

得分：_____

改善建议：恐惧、不安、缺乏自觉，会妨碍你跟别人建立情感联系。试着每天抽空沟通、感受、放开心胸生活、穿越最深的情感——无论那是什么意思。抛弃你的自负、面具与对别人的防卫。如果你不同意别人，不要强调自己的观点，而是去试着理解他们的感受。如果你不是沉思型的人，那就去上课或闭关冥想一下，试试看。

目标Goals .

如同**DAY 1**说过，目标的定义不是你做什么，而是你的野心与能力。根据目标明确、梦想、热爱生命的程度自我评分，看你是否具备稳定、效率、坚毅与迅速学习的能力，可以测量出自己的潜力。

得分：_____

改善建议：回顾**DAY 3**你为自己设定的目标。在另一张纸上写下达成每个目标的确实时间表，要有明确的进度，要把财务能力与潜在复杂问题计算在内。每年根据新观点、信息跟成就调整时间表，一定要去遵守。

真实性Authenticity

真实的人对自己满意，也接纳自己的缺点。根据你的『一致性』（表里如一）的程度，自我评分。记住，个性有矛盾层面并非就是里外不一。具有双面性、矛盾或复杂性会让你更有趣更迷人。但是做作、不诚恳或不诚实有害。

得分：_____

改善建议：在纸上写下你想向世界表现的特质，根据它跟你内心真实个性的近似度，在旁边添上**1**到**10**的得分。任何不到**7**分的特质，就写下让你无法做到的障碍。例如你希望别人认为你有自信，但你对自己的自信评分是**5**分，那么你的障碍就是不安全感。如果你希望财务富足，那么障碍就是缺钱。努力消除这些障碍，助力来源包括自我成长类书籍、研讨会、心理治疗或生活变动，例如换新工作、新嗜好或社交圈。这条路漫长又辛苦，但你不会后悔的。

自我价值Self-Worth

这可能是最重要的一项特质,其他多数特质都源自此处。根据你的自信与价值感，对自己无惧、安心的程度，自我评分。检视你想住大房子的意愿、接受赞美的能力、适应受人注目、配得上最优质女人的程度，自我评分。你真的相信你配得上世界最好的东西吗？

得分：_____

改善建议：到头来（你只差一天了），自我价值才是改造计划的重心。在结业之后不要停止学习与改进，要持续自我检验，改善你的弱点，消除地雷，提高对自己的要求，跟正面心态的人建立关系。当你的成功体验越来越多，你会发现，接纳并产生更多的自我价值。

总分（八项合计）：_____

L.A.S. V.E.G.A.S（总分除以八）_____

在未来几个月，你的长期任务是提升你的**L.A.S. V.E.G.A.S**得分。当你真的很优秀，吸引优秀的人就轻松多了。

第三十天

任务 1：扩充宾客名单

今天你会忙到没时间处理大任务，毕竟你要办一场派对。如果你需要帮忙做最后的准备跟安排，复习**DAY24**的简报。

如果你邀不到女人来派对，或不确定会有足够的人来，今天上午拨出几小时来搭讪。

到附近的大卖场，咖啡店或其他女人密集的地方，尽量多接近一些人。跟喜欢的女人／团体到达上钩点之后，给自己时间限制，邀他们来你的晚宴。如果你还是找不到更多宾客，别取消你的派对。这是强化社交圈与领导技巧的好机会。

派对时间临近，宾客迟到也别慌张，一切都会很圆满的。享受它，确保你心仪的女人很自在，但别太注意她而忘了扮演大方迷人的主持人。让每个人的杯子维持是满的。

在晚宴结尾，如果你的对象没什么事，请她留下来帮你打扫。如果你的派对在餐厅等公共场所，想好续摊的地方——有趣的酒吧，沙发吧或行事历上的活动。如果你们两人都开车来，提议只开一辆车，这样你可以有时间跟她独处。

考虑每周或每月办这样的派对，你可以建立起一种生活方式，持续吸引你想要交往的好女人。

任务 2：恭喜自己

恭喜，你撑到了改造计划的最后一天。

如果你做了先前所有的练习，觉得这个月来自己确实有所改进，那么你就是赢家。有些人一辈子都在黑暗中度过。

如果你有了约会，你该为达成改造目标而骄傲。

任务 3：追求卓越

你在第**31**天跟往后一辈子要做什么呢？

看看你在一个月来进步了多少。如果你再努力一个月、两个月、三个月，想想看你会有多大的成果。

可以学的东西还有很多：约会时该做什么，吸引力的基础，挑逗的技巧，跨越肉体障碍，面对不同环境，把朋友变情人，变得更有趣，制造化学作用，说服术，领导术，团体力学，孤立，亲物，扮演僚机，快速解读肢体语言，内行人的性技巧，几百个好惯例跟先进的概念。目前你学到的东西只是起步而已。

社交礼学就像健身：如果你不上健身房，肌肉会松弛，回到以前的状态。所以你倒数第二个任务是到**m/day31**网站接收未来的游戏计划。

这或许是**30**天改造计划的终点？但也是新旅途的起点。

我们路上见。

任务 4：照照镜子

你的最终任务：看看镜中的自己，你看到了谁？

即使我花了好几年进行密集的自我改善，有时照照镜子，还是会看见高中时代那个没人鸟也没约会的拙男。即使外表跟行为完全不同，有时我还是会从他的眼光看世界。

同样地，我认识的某些学院经历过激烈的转变。他们现在看起来很酷，有好工作，跟美女约会，跟人相处愉快。但当他们照镜子，也看见从前的自己。

所以如果你不喜爱、不珍惜、不感谢镜中回看着你的那个人，该是改变眼光的时候了。我不会要求你从镜中看见真实的自我——很少有人有那种观察力。但是不要在镜中看到从前的自己，试着看见你即将成为的人。你会比较喜欢他。

记住，认知就是现实。当你觉得自己是社交白痴，你就会是那样子，别人也会这么对待你——无论你的外表跟价值是什么。

但如果你在镜中看见即将变成的好玩、积极、自信、优雅、善于社交的自己，而且开始从这样的眼光看世界，人们对你的回应将大大不同——因为你打赢了最艰苦的战役，你打败了先天不良的设定。

仔细看看镜中的自己，比较**DAY4**初次在镜中看见的自己，想想这段期间你学习与完成的每一件事。

照镜子时留意你的仪态、笑容与能量。回想你最成功的一次接近，以及女人真心喜欢你的感受。当你看见最好的一面，自信地看清楚，在心里记住这个影响。无论去哪里，脑中都要记住这个影像，因为那个人就是你。

欢迎来到你的新世界。

致谢词

《型男生活：30天改造计划》是我做了几千次搭讪的心得、观摩《泡学达人》书中的把妹大师好几年、全世界学员的回馈、几百本书与研究报告、型男生活学院的教练团队集体贡献综合而成的心血结晶。

尤其有两位贡献最大的人值得特别表扬，你已经在简报中看过他们的作品了。

Don Diego Garcia是住在旧金山的型男生活资深教练与善心人士，他凭近期记忆写过几十篇评价极高的任务与电子书，正面影响了几千个学员的生活，也协助本书的校对。

Thomas Scott Mckenzie是住在中西部的型男生活资深教练与优秀作家。他帮很多报章杂志写过文章，从深奥的《**Tin House**》杂志到粗浅的《**Stuff**》杂志都有。除了写简报，他也协助将旧版的改造计划多媒体教材融入这本书中。

另外要感谢**Dessi**、**Haze**、**Organizer**、**Julia Caulder**、**Maddash**、**DJ**，尤其**Phoenix**与**Rourke**在幕后协助拟定最初期的改造课程。型男生活教练团**Evolve**、**Tommy D**、**Gypsy**、**Bravo**也帮忙催生这本书。代号**Exception**的学员提供了**DAY18**提到的乡巴佬合唱团开场白。**Rourke**与**Michael Gregus**也提供了材料。

还要感谢影响我的人生与这本书的几位亦师亦友的把妹大师，包括魔术师与影视红星谜男、已转向商场发展的大卫·狄安杰罗、把妹风潮之父罗斯·杰佛瑞、幕后魔法师摇摆猫、现在已婚的大作家**Juggler**。

有两位我不能透露名字的人，他们正在写一本书，但是《型男生活：30天改造计划》的点子是出自她们，不感谢他们我觉得过意不去，所

以感谢.....这两个人。

校对小组由前面提过的很多人组成，还有Anna G.、Ersin Pertan、M the G、Todd Strauss、Dr. M.J.、Nicole Renee、AimeeMoss、Kelly Gurwitz、Lauren、Evelyn Ng、Sarah Dowling。Soa Cho与Kristine Harlan帮忙查证与研究工作，翻出心理学与科学论文以支援时间限制、L.A.S. V.E.G.A.S.属性与微笑搭讪等理论。

我最热情的支持者莫过于HarperCollins出版公司的企划小组：Carrie Kania、Michael Morrison、David Roth-Ey、Lisa Gallagher、Rachel Romano、Chase Bodine、Cassie Jones、Brittany Hamblin与美东最神速的编辑Cal Morgan。也感谢最早早提议把改造课程出书的Judith Regan。

最后我要感谢你修完了改造课程的所有训练，主宰自己的人生。唯一比听到成功故事更棒的，就是看见改造前跟改造后的对照相片。你们把《Body for Life》的《女性身心改造计划》比下去了，好样的。

